

Trabajo Fin de Grado

La cooperación al desarrollo por parte de la empresa española.

Autora

Laura Sara Checa Oriol

Director/es

Juan Miguel Báez Melián

Facultad / Escuela

2016/06/25

Autora: Laura Sara Checa Oriol

Director: Juan Miguel Báez Melián

Título: La Cooperación al Desarrollo por parte de la Empresa Española.

Titulación: Grado en Administración y Dirección de Empresas (ADE)

Resumen:

En un mundo con grandes retos por delante en los que la existencia de la vida tal como la conocemos está en juego, es importante abordar los distintos problemas sociales y ambientales desde un enfoque común e inclusivo en el que todos los actores de la sociedad formen parte de la solución.

En este trabajo se explica el concepto de cooperación al desarrollo, el cual va más allá de la donación de dinero a países del tercer mundo, y las razones que llevaron al origen de las organizaciones que la gestionan. Se ve que como objetivo supremo se busca el equilibrio en todos sus sentidos; social, económico y medioambiental y alcanzarlo de manera sostenible. Este equilibrio es crucial para todos los países pues abriría un abanico de oportunidades inconcebibles hasta ahora.

Estando aún en la recuperación de una gran crisis global, los entes públicos flaquean y es hora de que las empresas tomen parte de la responsabilidad que les corresponde. Analizaremos los distintos modos en que las empresas españolas pueden abordar dichos retos y de los beneficios que su esfuerzo les reportaría a ellas mismas.

Por último habrá una comparativa con lo que se está haciendo en el mundo y algunas propuestas de mejora que podrían aplicarse en un futuro a corto y medio plazo.

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| 1. INTRODUCCIÓN | 1 |
| 2. COOPERACIÓN AL DESARROLLO. ¿QUÉ ES? ¿CÓMO SURGIÓ? | 3 |
| 3. COOPERACIÓN AL DESARROLLO EN ESPAÑA. TIPOS DE COLABORACIÓN Y SUS FUENTES (PÚBLICAS, PRIVADAS, ETC.) | 7 |
| 3.1 FUENTES PÚBLICAS | 7 |
| 3.1.1 Prioridades geográficas | 8 |
| 3.1.2 Prioridades sectoriales (ley 23/1998) | 12 |
| 3.2 FUENTES MIXTAS; LAS APPDS. | 13 |
| 3.3 FUENTES PRIVADAS | 15 |
| 4.1 RECURSOS | 20 |
| 4.2 DURACIÓN | 21 |
| 4.3 RESULTADOS | 21 |
| 5. RAZONES PARA QUE LA EMPRESA ESPAÑOLA APOORTE A LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO: RSC Y VENTAJAS FISCALES | 22 |
| 5.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (RSC) | 22 |
| 5.2 VENTAJAS FISCALES | 24 |
| 5.2.1 IVA (Ley 37/1992) | 24 |
| 5.2.2 Régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo (Ley 49/2002) | 25 |
| 5.2.2.1 TÍTULO II: régimen fiscal especial de las entidades sin fines lucrativos. | 25 |
| 5.2.2.2 TÍTULO III: Incentivos fiscales al mecenazgo. | 25 |
| 6. ¿QUÉ ESTÁN HACIENDO LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS? Proyectos actuales. | 27 |
| 7. COMPARATIVA | 29 |
| 7.1 COMUNIDADES AUTÓNOMAS | 29 |
| 7.1.1 AOD Autonómica | 29 |
| 7.1.2 Ayudas Privadas en las CCAA | 30 |
| 7.2 INTERNACIONAL | 31 |
| 7.2.1 AOD Internacional | 31 |
| 7.2.2 Ayudas Privadas | 35 |
| 8. PROPUESTAS | 38 |
| 8.1 DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS AYUDAS | 38 |
| 8.2 UNIFICACIÓN DE LAS PAUTAS DE ACTUACIÓN DE LAS EMPRESAS PROPUESTAS POR LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES. | 39 |
| 8.3 AUMENTO DE LA REGULACIÓN. | 39 |
| 8.4 ASISTENCIA TÉCNICA. | 40 |

| | |
|---|-----------|
| 9. CONCLUSIONES | 41 |
| 10. BIBLIOGRAFÍA | 44 |
| ANEXO I: CUMPLIMIENTO DE LOS ODM (2015). | 48 |
| ANEXO II: REQUISITOS DE LA AECID A LAS EMPRESAS PRIVADAS ESPAÑOLAS. | 49 |
| ANEXO III: PRIORIDADES IDENTIFICADAS PARA EL SECTOR PRIVADO ESPAÑOL. | 50 |
| ANEXO IV: DECÁLOGO SOBRE LA RSC. | 51 |
| ANEXO V: ESPAÑA EN LOS RANKINGS MUNDIALES DE RSC. | 52 |
| ANEXO VI: ART. 18 DE LA LEY 49/2002 de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. | 53 |

Tutor: Juan Miguel Báez Melián

1. INTRODUCCIÓN

En el presente documento se analizarán los orígenes y situación actual de la cooperación al desarrollo en general para más adelante centrarnos en lo que la empresa española hace al respecto.

En una situación global cada vez más cambiante y globalizada, las viejas fórmulas se han quedado obsoletas y el planeta y la superpoblación están llevando a sus habitantes a nuevos retos para alcanzar un modo más sostenible de vida. Con más de la mitad de la población mundial viviendo ya en zonas urbanas y con una predicción de dos terceras partes de población urbana para el año 2050 (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU, 2014), los retos a afrontar van a ser muchos y las empresas tendrán un papel protagonista en el cumplimiento de los esfuerzos hacia la sostenibilidad y la igualdad. Ya no sólo por necesidad sino por obligación; “...la idea de beneficio se amplía al económico, social y medioambiental, y la de beneficiario, a cuantos son afectados por la actividad de la empresa” (Cortina, A. 2005).

Con el objetivo de tener una idea clara de la situación en la que el tejido empresarial está ahora mismo respecto a la cooperación al desarrollo y de descubrir qué más se podría hacer, vamos a ver las distintas formas de cooperar con las que la empresa española cuenta, además de las fuentes de información a las que pueden recurrir y las diversas ventajas y oportunidades a las que tendrán acceso por ser parte de ese club de “cooperantes”.

También veremos ejemplos de proyectos actuales de empresas españolas y haremos una comparativa entre las distintas comunidades autónomas y con el resto del mundo.

Cada día los distintos medios de información nos transmiten la alarma de que el mundo necesita cambiar para asegurar un futuro en el que haya más igualdad y bienestar social así como un medioambiente en el que vivir. Con este estudio se busca poder orientar y presentar lo que se puede hacer ahora, para mejorar las predicciones de un futuro no tan lejano. Y es que ética y empresa no tienen porqué estar peleados como cabría imaginar, sino que es preciso encontrar la relación de simbiosis que ayude a beneficiar a ambas partes.

Tras el estudio presentado haré varias propuestas que engloban lo que he interpretado que es preciso mejorar o cambiar de la situación actual y, para finalizar el proyecto, encontraremos las conclusiones finales entre las que destacan primeramente que dependiendo de la independencia que la empresa quiera tener, junto al tiempo y dinero que quiera invertir, podrá optar por una forma de aportar u otra (APPDs, políticas de RSC, fundaciones y mecenazgo).

Por otro lado se concluye que el mundo y España ya se han movilizado para poder proporcionar a las empresas distintas herramientas y pautas para ayudarles a tener una estrategia lógica así como encontrar los sectores que podrán ser más beneficiosos por ambas partes. Por desgracia, el exceso de información podría ser contraproducente.

También se comprueba que la decisión de ayuda a la cooperación al desarrollo es una vía de dos sentidos y lo que en un principio pueda parecer pura generosidad o sentimiento de obligación moral, es también una oportunidad de negocio y buena imagen para la empresa, entre otras cosas.

Por último, en las comparativas con las CCAA así como con otros países se concluye que, a pesar de los esfuerzos por tener una acción común como por ejemplo lo acordado en 1980 de aportar a la AOD un 0,7% del PNB, la realidad es que ya no sólo cada país, sino cada comunidad autónoma actúan por libre. Como dato positivo cabe destacar que en un buen número de países en los que la AOD no alcanza un volumen muy elevado, la aportación privada lo contrarresta aportando más que sus organismos públicos (esto se ha observado entre los países del CAD de la OCDE).

Sólo el tiempo dirá si los esfuerzos de hoy habrán servido para crear una sociedad empresarial más responsable mañana, por ahora sólo podemos trabajar en ello.

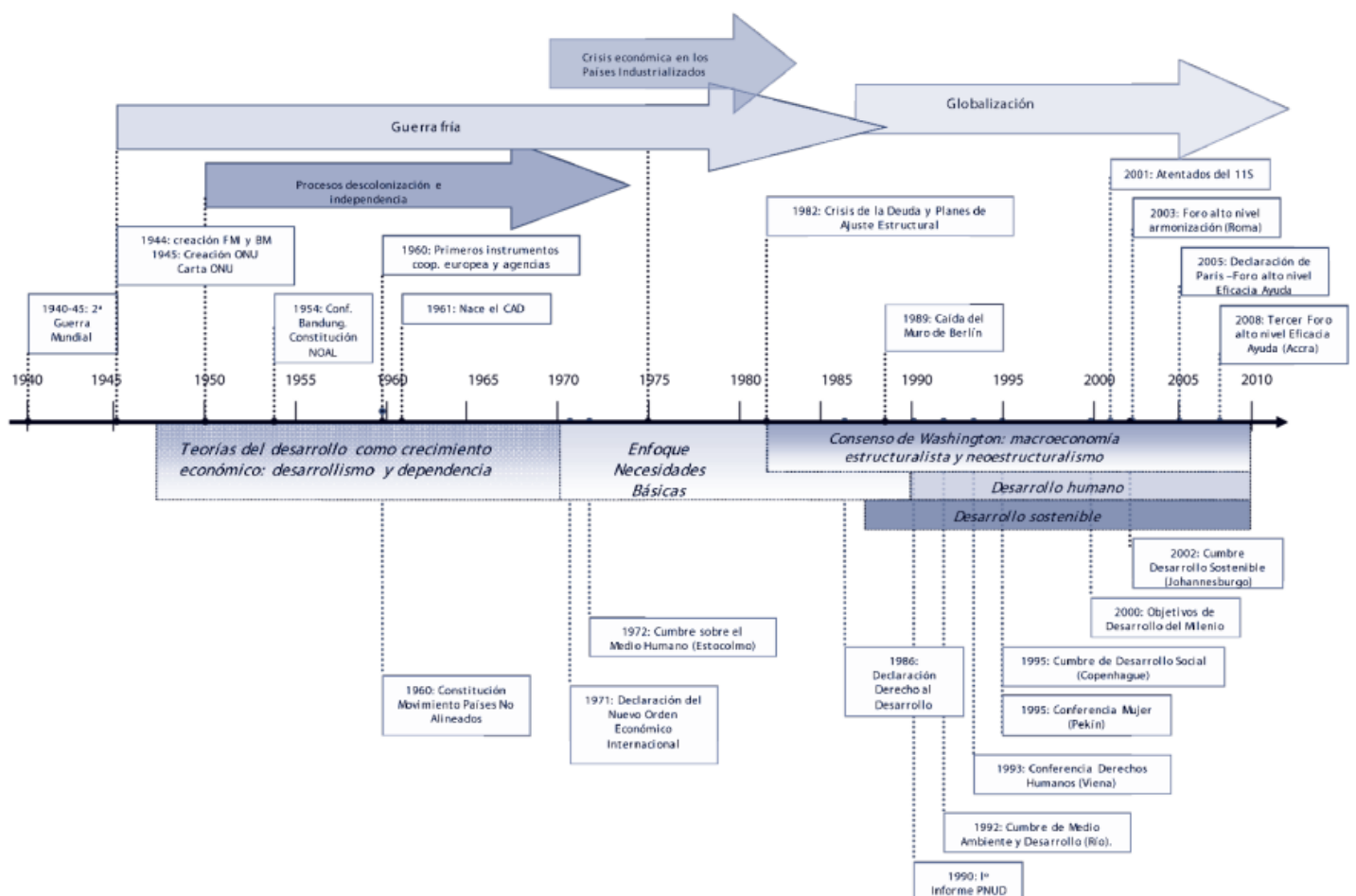
2. COOPERACIÓN AL DESARROLLO. ¿QUÉ ES? ¿CÓMO SURGIÓ?

Nacida tras la II Guerra Mundial con el Plan Marshall como hito principal, la cooperación al desarrollo tuvo su crecimiento gracias a dos hechos históricos posteriores; por un lado la **Guerra Fría**, en la que EEUU optó por ganarse el favor político, económico y militar de terceros países a cambio de la aportación de ciertos recursos por su parte. Mientras, la URSS hizo lo mismo con sus países limítrofes.

Por otro lado, el pasado **colonizador** (Granell, 2006) de varios países de Europa dio origen a una nueva conciencia social para, de algún modo, redimirse por acciones pasadas, así como para mantener los lazos comerciales que ya se tenían con anterioridad.

Aquí un breve resumen de la evolución de la cooperación al desarrollo desde sus orígenes (Boni Aristizábal et al, 2010)

Ilustración 2.1: Evolución de la cooperación al desarrollo



Con el fin de la Guerra Fría, el mundo avanzó hacia la globalización, la que dio paso a un nuevo razonamiento para la cooperación, configurándola como un “régimen internacional” cuyos componentes principales serán la **obligación** moral y política de otorgar ayuda y el **principio** según el cual la promoción del desarrollo ha de ser el objetivo al que estén supeditadas las políticas de los actores de la cooperación al desarrollo.

Como argumentan Alonso y Sanahuja (2008: 194): “...el proceso de globalización ha supuesto que bienes públicos anteriormente reservados al espacio doméstico han adquirido, en función de las nuevas interdependencias, un rango internacional: es el caso, por ejemplo, de la seguridad nacional o la estabilidad monetaria que difícilmente se pueden gestionar en la actualidad sin un cierto marco de cooperación internacional...”

Lo primero que tenemos que saber es que el concepto de cooperación al desarrollo es cuanto menos abstracto y difícil de generalizar. Esto es debido a la gran variedad de situaciones y lugares en los que se precisa y practica.

Su definición ha ido variando también a lo largo del tiempo dependiendo de las corrientes de pensamiento y valores del momento, los cuales girarán en torno a las prioridades que se den a la definición de **desarrollo** en sí mismo. Comenzando a ser entendido como la mejora económica de un país gracias al Plan Marshall¹, pronto se entendió que lo aplicado en una Europa rota por la guerra poco tenía que ver con lo necesitado por los países del tercer mundo. El concepto fue evolucionando y el denominado *desarrollo humano* cogió cada vez más fuerza a la hora de priorizar los esfuerzos de los países. Este concepto define aquello que tanto las organizaciones globales como el resto de instituciones orientadas al desarrollo buscan conseguir; una **sociedad internacional más justa**.

Para lograrlo, la ONU y los líderes mundiales llegaron en el año 2000 y tras una década de negociaciones, a un acuerdo sin precedentes con ocho objetivos básicos; la Declaración del Milenio de las Naciones Unidas, que desde entonces sirvió como guía referente para saber hacia dónde ir en los proyectos de cooperación internacional con una fecha límite para lograrlos, el año 2015.

¹ Proyecto de ayuda económica de EEUU para la reconstrucción de aquellos países de Europa devastados tras la Segunda Guerra Mundial.

Ilustración 2.2: Los 8 Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM)



Llegada esa fecha, se observó una gran mejora, aunque no se llegaron a cumplir los objetivos al 100% (Objetivos Desarrollo del Milenio, Informe 2015) (Mirar **ANEXO I**)

En Septiembre de 2015, la ONU, junto a los líderes mundiales, reafirmó su compromiso y juntos renovaron el acuerdo con unos nuevos Objetivos Mundiales (17) que abordan las causas fundamentales de la pobreza y la creciente necesidad mundial de desarrollo que funcione para todos y, como novedad, de manera **sostenible**. La nueva fecha límite será el año 2030.

Ilustración 2.3: Los nuevos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)



Junto a la desventajosa situación económica por la que han pasado recientemente la mayoría de los países de naturaleza donante, se suma la llamada *fatiga de la cooperación*, iniciada en los años 90 y causada como consecuencia de los resultados

cada vez más negativos en parte de las zonas ayudadas a pesar de los esfuerzos realizados durante los últimos 70 años a lo que se le suma la reducción de los flujos de ayuda por parte de los “dos polos” opuestos que eran EEUU y la URSS con sus programas “solidarios” a cambio de fidelidad y que perdieron su sentido tras la caída del muro de Berlín.

Por mucho que la cooperación al desarrollo evolucione y se transforme, hay un elemento inamovible que la hace lo que es; el factor de la **gratuidad** que conlleva.

Así pues, no toda ayuda de financiación que busque mejorar el desarrollo de otro país debe considerarse como ayuda al desarrollo *per se*, ya que existen diversas formas de financiación tanto privada como pública. De esta última la hay que no es Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) ya que para considerarse como tal, el CAD (Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE) considera dos requisitos básicos:

1. *Tener como objetivo el desarrollo de otros países en vías de desarrollo o subdesarrollados.*
2. *Tener carácter concesional, al menos en un 25%.*

Con estos términos en mente, cabe decir que mucha de la ayuda de gobiernos e instituciones internacionales (como Banco Mundial y FMI) conceden créditos distintos a la AOD que a la larga son una carga para los países ayudados ya que, a diferencia de ésta, con su carácter concesional, suelen pedir unos intereses bastante altos, llegando a ser iguales a los ofrecidos por los bancos privados.

Ahora bien, ¿qué es lo que se entiende por cooperación internacional al desarrollo en el territorio español? Según la ley 23/1998 de 7 de julio, capítulo I, sección 1ª, artículo 1, encontraremos la siguiente definición:

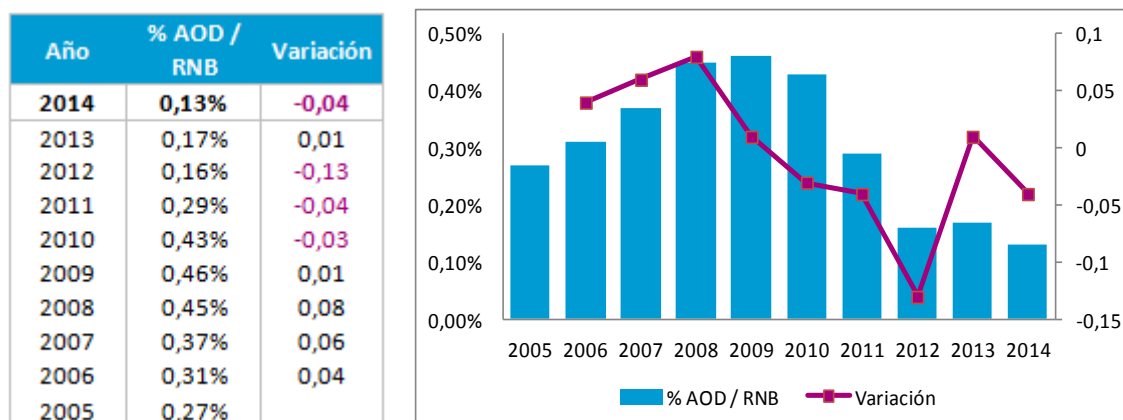
[Se integran dentro de la cooperación internacional para el desarrollo el conjunto de recursos y capacidades que España pone a disposición de los países en vías de desarrollo, con el fin de facilitar e impulsar su progreso económico y social, y para contribuir a la erradicación de la pobreza en el mundo en todas sus manifestaciones.]

3. COOPERACIÓN AL DESARROLLO EN ESPAÑA. TIPOS DE COLABORACION Y SUS FUENTES (PÚBLICAS, PRIVADAS, ETC.)

3.1 FUENTES PÚBLICAS

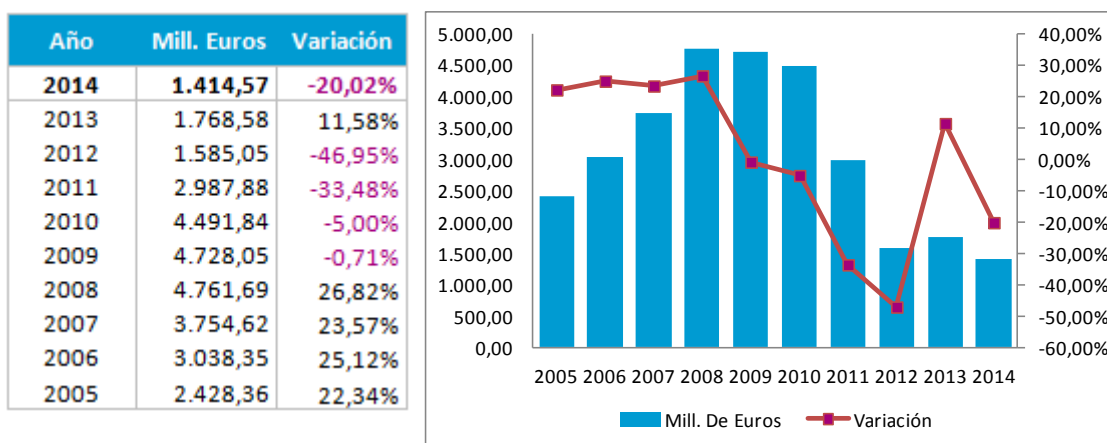
Dentro de la cooperación al desarrollo, el Estado, como donante **público**, juega un papel importante y es donante prioritario para tal efecto. No obstante, el periodo de crisis económica, financiera y de confianza al que se vio sometida España abrió una profunda brecha en los fondos destinados a la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), disminuyendo de manera alarmante en cuestión de pocos años (ver tablas 3.1 y 3.2), convirtiéndose en el país de la OCDE que más recortó su partida para la cooperación al desarrollo en más de un 70% desde 2008. (Agudo 2015)

Tabla 3.1: Participación de la AOD neta española en % de la RNB (2004-2014)



Elaboración propia con datos de la publicación “Seguimiento de la AOD 2014” del MAEC.

Tabla 3.2: Evolución de la AOD neta española (2005-2014)



Elaboración propia con datos de la publicación “Seguimiento de la AOD 2014” del MAEC.

La distribución de la AOD se efectúa de tal modo que más de un 66% se canaliza multilateralmente, es decir, forma parte de la contribución a la UE y al Fondo Europeo de Desarrollo (FED) así como el resto de organismos multilaterales de desarrollo (OMUDES) como la ONU, BM, FMI, etc. Los reembolsos de 2014 fueron de 182 millones de euros, procedentes en su mayoría de operaciones del **Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE)**, herramienta de financiación de la Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo (AECID).

Tabla 3.3: La AOD española en 2014

| | AOD BRUTA Desembolsada | REEMBOLSOS | AOD NETA Desembolsada | % Sobre AOD Bruta | % Sobre AOD Neta |
|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------|------------------|
| Bilateral | 454.914.326,48 | -102.525.488,83 | 352.388.837,65 | | |
| Multilateral | 76.843.251,28 | -79.545.694,78 | -2.702.443,50 | | |
| Total Bilateral | 531.757.577,76 | -182.071.183,61 | 349.686.394,15 | 33,30% | 24,72% |
| Multilateral | 1.064.884.076,82 | 0,00 | 1.064.884.076,82 | 66,70% | 75,28% |
| TOTAL GENERAL | 1.596.641.654,58 | -182.071.183,61 | 1.414.570.470,97 | | |

Elaboración propia con datos del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (MAEC)

La AOD en España prioriza a un conjunto de personas sobre otro, como reflejo de la diversidad de situaciones sobre las que opera y del diferente grado de urgencia para acometer las acciones. Estos grupos se articulan en torno a dos ejes de prioridades:

3.1.1 Prioridades geográficas

Dentro de las prioridades geográficas, habrá que atender a dos tipologías distintas de AOD, en base a las cuales, se tendrá más o menos libertad a la hora de elegir países o regiones beneficiarias.

Ayuda Bilateral: AOD del país donante al país socio, para la realización de actuaciones concretas y especificadas; normalmente serán ejecutadas directamente entre una entidad pública del donante (AECID en España) o indirectamente por una ONGD u otra entidad **privada** que trabaja en el país destino y entre una entidad pública del país beneficiario (gobierno u otros actores).

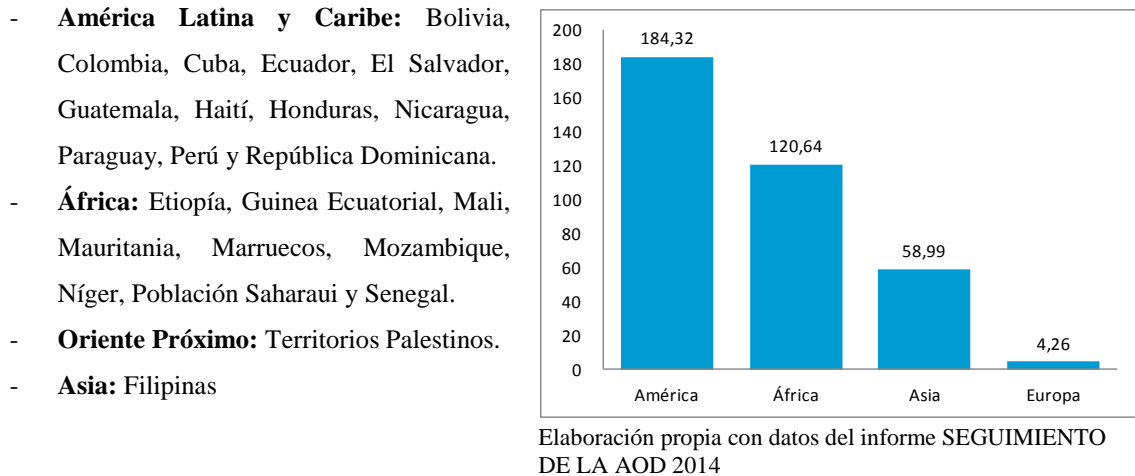
Atendiendo a la Ley 26/1998, art.6: España priorizará los países de **Iberoamérica**, del **norte de África** y de **Oriente Medio**, así como aquellos de menor desarrollo pero con un vínculo especial de carácter histórico o cultural (por ejemplo: Guinea Ecuatorial).

En el Plan Director IV (pg 61) se observa que dentro de su estrategia de renovación de la cooperación española, entra el limitar su ayuda a 3 áreas geográficas y un máximo de 23 países como en el siguiente mapa se observa.

Ilustración 3.1: Áreas geográficas preferentes para la AOD española



Tabla 3.4: AOD Bilateral española (2014)



Elaboración propia con datos del informe SEGUIMIENTO DE LA AOD 2014

Tabla 3.5: Orientaciones estratégicas del IV Plan Director en 2014

| Orientaciones Estratégicas | AOD Bilateral | | |
|--|---------------|------------|------------|
| | Bruta | Reembolsos | Neta |
| 1- Consolidar los procesos democráticos y el Estado de | 73.038.056 | -1.238.437 | 71.799.619 |

| | | | |
|--|--------------------|---------------------|--------------------|
| derecho. | | | |
| 2- Reducir las desigualdades y la vulnerabilidad a la pobreza extrema y a la crisis. | 38.153.710 | -46.504 | 38.107.206 |
| 3- Promover oportunidades económicas para los más pobres. | 63.225.398 | -76.366.573 | -13.141.175 |
| 4- Fomentar sistemas de cohesión social, enfatizando los servicios sociales básicos. | 104.919.610 | -15.607.396 | 89.312.214 |
| 5- Promover los derechos de las mujeres y la igualdad de género. | 13.085.094 | 0 | 13.085.094 |
| 6- Mejorar las provisiones de Bienes Públicos Globales y Regionales. | 35.555.354 | -306.894 | 35.248.460 |
| 7- Responder a las crisis humanitarias con calidad. | 44.150.712 | -956.206 | 43.194.506 |
| 8- Construir una ciudadanía global comprometida con el desarrollo. | 21.364.510 | 0 | 21.364.510 |
| 9- Otras orientaciones no incluidas en el IV Plan Director. | 14.030.731 | -940.304 | 13.090.427 |
| 10- Sectores no asignables. | 113.493.213 | -78.000.000 | 35.493.213 |
| 11- No especificado. | 10.741.189 | -8.608.869 | 2.132.319 |
| TOTAL | 531.757.578 | -182.071.184 | 349.686.394 |

Elaboración propia con datos del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (MAEC)

Ayuda Multilateral: son los fondos que el país donante aporta a los Organismos multilaterales de desarrollo (OMUDES: FED, ONU, OMC, FMI, Banco Mundial, etc.)

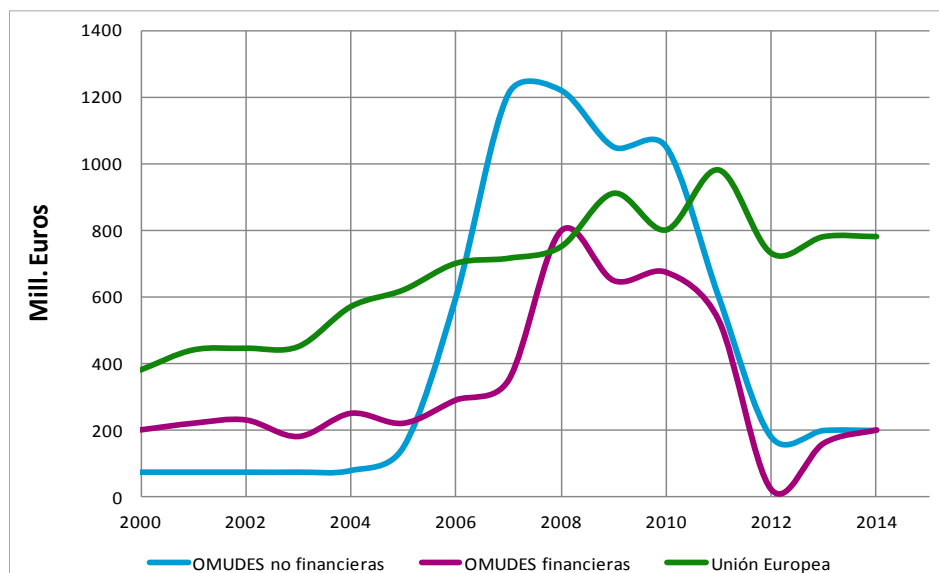
Tabla 3.6: Evolución de los desembolsos brutos a OMUDES (2011-2014)

| Organismos Multilaterales para el Desarrollo | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | Variación (2013-2014) |
|--|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------------|
| Naciones Unidas | 366,47 | 108,83 | 133,43 | 88,34 | -45,09% |
| Unión Europea | 951,50 | 749,92 | 778,25 | 772,38 | -5,87% |
| Fondo Monetario Internacional | 0,71 | 0,78 | 0,00 | 0,00 | 0,00% |
| Grupo Banco Mundial | 260,20 | 5,00 | 39,84 | 20,00 | -19,84% |
| Organización Mundial del Comercio | 0,00 | 4,23 | 0,00 | 0,00 | 0,00% |
| Bancos Regionales de Desarrollo | 187,68 | 7,95 | 108,01 | 161,78 | 53,78% |
| Otros Organismos Multilaterales | 101,24 | 39,08 | 44,44 | 87,55 | 43,11% |
| TOTAL OMUDES | 1.867,81 | 915,79 | 1.103,97 | 1.130,07 | 26,10% |

Elaboración propia con datos de la publicación: “Seguimiento de la AOD 2014” del MAEC y AECID.

Dichas aportaciones se realizan de manera **obligatoria** (95% en 2014 para financiar la actividad de los organismos) o **voluntaria** (para la ejecución de estrategias de actuación enfocadas al desarrollo de los países receptores). De esta forma, la gestión queda en manos de las agencias internacionales y su desembolso se efectúa a su propio criterio.

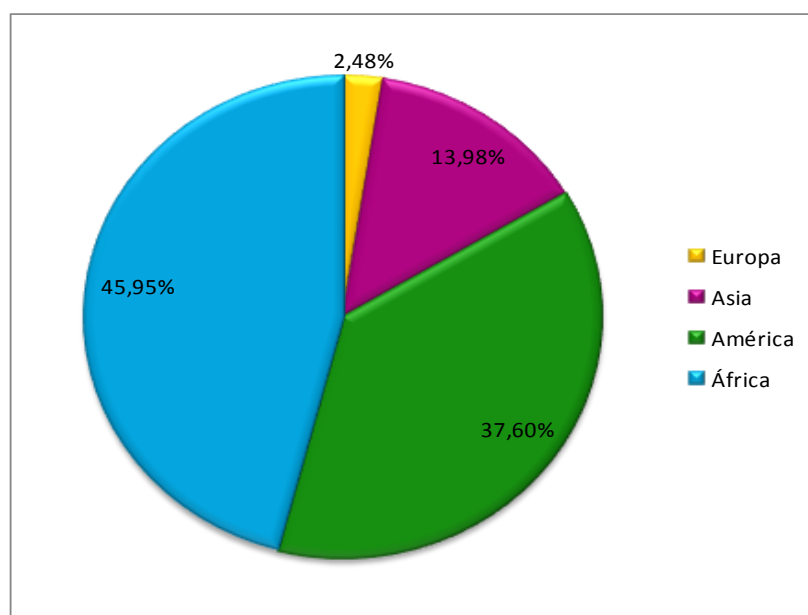
Ilustración 3.2: Evolución de la AOD bruta española canalizada a través de OMUDES (2001-2014)



Elaboración propia con datos de la publicación: “Seguimiento de la AOD 2014” del MAEC y AECID.

Existe otro tipo de ayuda que se engloba dentro de bilateral pero es canalizada a través de programas de las distintas OMUDES, sin embargo siempre sabiendo su asignación geográfica y/o sectorial. Es la ayuda Multilateral.

Ilustración 3.3: AOD desembolsada vía OMUDES especificada geográficamente (2014)



Elaboración propia con datos de la publicación: “Seguimiento de la AOD 2014” del MAEC y AECID.

En la tabla siguiente se aprecia que la AOD española no prioriza especialmente por orden de necesidad, sino que, como ya hemos visto, tiene unas zonas predilectas.

Tabla 3.7: Distribución de la AOD por nivel de renta de los países receptores* de la AECID (2013-2014)

| Nivel de renta | AOD 2013 | % en 2013 | AOD 2014 | % en 2014 |
|----------------------------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|
| Países menos adelantados | 53.746.942 | 33,0% | 47.686.320 | 36,8% |
| Países de renta baja | 11.000 | 0,0% | 6.997 | 0,0% |
| Países de renta media-baja | 39.582.282 | 24,3% | 27.206.937 | 21,0% |
| Países de renta media-alta | 69.682.892 | 42,7% | 54.786.586 | 42,2% |
| TOTAL AOD de la AECID (€) | 163.023.116 | 100,0% | 129.686.840 | 100,0% |

Elaboración propia con datos de la publicación: “Seguimiento de la AOD 2014” del MAEC y AECID.

Como se especifica en el Plan Director IV, hay unos criterios determinados para seleccionar unos países u otros, entre ellos:

- El grado de **Desarrollo Humano** del país socio; serían países con:
 - Índice de Desarrollo Humano (IDH) medio o bajo.
 - Renta per cápita media baja, baja o países frágiles.
 - Se tendrá presente el porcentaje de población en situación de extrema pobreza (ingresos por debajo de 1,25 USD/día)
- **Impacto potencial** de la Cooperación Española en el país socio:
 - Tamaño medio mínimo del programa del país, es decir, si el programa podrá asegurar cierto impacto sostenido en el país beneficiario.
 - Posición relativa de la Cooperación Española entre los donantes, es decir, si habrá “ventaja comparativa” suficiente como para que la probabilidad de incidencia sea mayor.
 - Capacidad de diálogo y existencia de relaciones de confianza logradas.

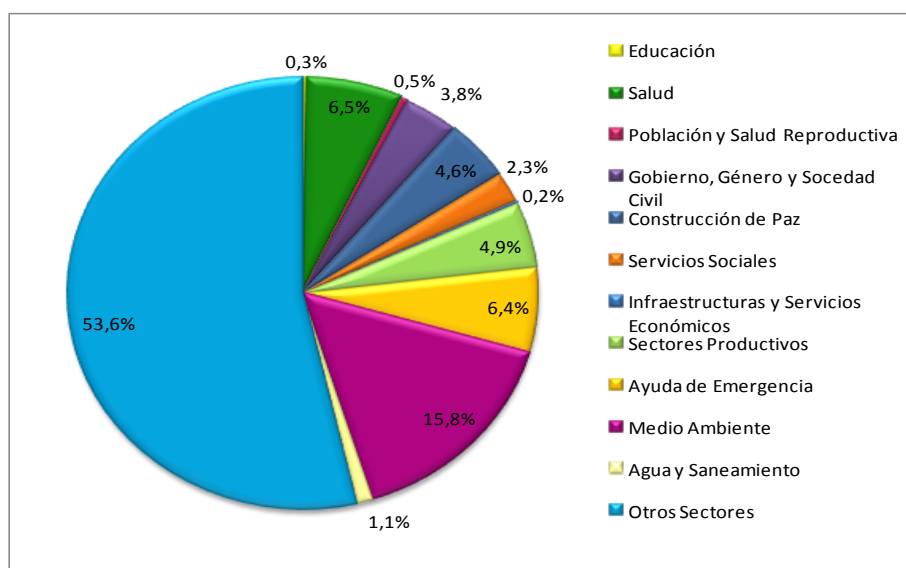
3.1.2 Prioridades sectoriales (ley 23/1998)

Dentro de los sectores que son prioritarios para la cooperación española, destacan:

- Servicios sociales básicos, especialmente: salud, saneamiento, educación...
- Mejora de infraestructuras y fomento del sector privado.
- Protección y respeto de los derechos humanos.

- Fortalecimiento de las estructuras democráticas y de la sociedad civil.
- Protección y mejora del medio ambiente (15,8% del total de la AOD vía OMUDES)
- Cultura y la defensa de la identidad cultural.
- Desarrollo de la investigación científica y tecnológica

Ilustración 3.4: AOD desembolsada vía OMUDES especificada por sector (2014)



Elaboración propia con datos del documento de Seguimiento a la AOD española 2014. (MAEC y AECID).

3.2 FUENTES MIXTAS; LAS APPDS.

En el último foro de la ONU acerca del sector privado de 2010, se enfatizó en que el éxito de todos los esfuerzos por alcanzar los ODS depende de la involucración y acción de todos los actores del sistema. (Domínguez Martín, R 2010)

En el mencionado foro ya se lanzó una iniciativa en la que una mayoría de los países del CAD (Comité de Ayuda al Desarrollo) reconocían que el sector privado es el motor del crecimiento económico y del desarrollo y que, para apoyarlo, se comprometían a promover las APPD (Alianza Público Privada para el Desarrollo) y a reconocer la relevancia de la RSC como estrategia win-win, llegando a orientarse la mayoría de ésta a los fondos para APPD; verticales, globales y *multistakeholder*.

La AECID entiende por APPD una relación voluntaria, colaborativa y formal entre la AECID, las administraciones públicas de los países socios y una o varias entidades del

sector empresarial, de la sociedad civil y del ámbito universitario, de España, de los países socios o de terceros países, en la que se establece un objetivo común, con un demostrable **impacto en desarrollo**, y en la que se definen conjuntamente las responsabilidades y se asumen conjuntamente los recursos, los riesgos y los logros.

Se excluyen de esta definición las siguientes relaciones:

- Cliente-Contratista (pago por parte de la AECID), ya que ésta no es una relación de alianza sino una subcontratación.
- Contrato de gestión o concesión con el sector privado empresarial por parte de la AECID. Ésta es una relación de Partenariado Público-Privado.
- Entre las distintas partes en las que no quede demostrado desde el inicio su impacto en desarrollo.
- Colaboraciones con ONGDs a través de convenios, programas y proyectos.

La iniciativa de una APPD podrá surgir por parte de cualquiera de las partes mencionadas en la definición anterior y, tras un diálogo inicial y varios pasos intermedios, la entidad promotora se encargará de presentar el Formulario Definitivo. En éste se determinarán, entre otras cosas, el objeto de la APPD, su zona de actuación, las aportaciones (dinerarias o no) de cada entidad así como sus funciones, etc.

Por lo tanto, en una APPD siempre habrá fuentes de financiación tanto **públicas** (AECID y administraciones públicas del país socio) como **privadas** (entidades del sector empresarial).

Para ver los requisitos de la AECID a las empresas privadas ver **ANEXO II**

Las APPDs también reciben críticas ya que, con ellas existe una tendencia a la privatización, la cual lleva a destrucción de empleos y menor acceso a servicios públicos básicos (“El sector privado domina el Foro de la CEPE sobre las PPP | PSI,” n.d.). Aunque por otro lado ésta relación produce proyectos más efectivos que aquéllos enteramente gestionados por organismos públicos.

Nos encontramos en una encrucijada en la que hay gente que piensa que no hay más alternativa que las APPDs mientras que otras opiniones sugieren que si se fortalecieran los sistemas fiscales, se podrían retener los más de 3 mil millones de dólares anuales que se evaden y dedicarlos a alcanzar los ODS.

3.3 FUENTES PRIVADAS

Como ya hemos visto, las entidades privadas no tienen que depender de ellas mismas ni de su capital para poder colaborar en proyectos de cooperación al desarrollo, pero sí es cierto que cuanto menos dependen de financiaciones conjuntas con las administraciones públicas, las limitaciones para elegir a los beneficiarios desaparecen.

Hasta hace no mucho tiempo (mediados de 2015), las empresas llevaban a cabo los proyectos de cooperación al desarrollo de acuerdo a su propio modelo de negocio. Gracias a la nueva edición de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), se pudo establecer un marco común a nivel internacional, que proporciona a la empresa por primera vez una guía específica para saber sobre qué temáticas trabajar y cómo encuadrar sus propias contribuciones en lo que ahora se entiende por desarrollo.

El pasado septiembre de 2015, en el foro de la ONU sobre el sector privado, se lanzó la **SDG Compass**, una nueva guía dirigida al sector privado y que le orienta hacia la alineación de sus estrategias de negocio así como su forma de medir y gestionar su contribución para alcanzar los ODS, pero siempre con total libertad para las empresas a elegir cómo actuar y a qué ODS favorecer. Además, como ya hemos visto, desde el IV Plan Director, la AECID concreta áreas sectoriales prioritarias para generar desarrollo sostenible a través de: tejido económico inclusivo, generación de empleo, fomento de sostenibilidad ambiental e innovación científica y tecnológica.

Ambas fuentes de información se complementan y buscan guiar a la empresa española en materia de cooperación al desarrollo, que puede representar una gran oportunidad de negocio ya que al participar en proyectos internacionales se puede acceder a nuevos **mercados y oportunidades de negocio**, adquiriendo además una **licencia social** para desplegar sus actividades comerciales y expandirse.

Desde el punto de vista de una empresa cuya **actividad económica** sea una de las descritas como “necesarias para alcanzar los ODS” están en una de las posiciones más seguras ya que, como tendencia lógica, habrá grandes inversiones por parte de gobiernos y organizaciones internacionales en esa dirección para alcanzar los objetivos. Así pues, toda empresa dedicada a cumplir éstos por medio de servicios específicos (por ejemplo: energías renovables, saneamiento de agua, lucha contra el cambio climático, etc.) podrá encontrar muchas **oportunidades de negocio** reales.

Proporcionando estabilidad en países hasta ahora más convulsos propiciará la creación de sistemas financieros y comerciales más regulados, lo que a su vez mejorará el clima para la inversión extranjera directa (IED) que, como en una cadena de reacción, terminará por propiciar una mayor productividad empresarial y crecimiento económico del país. Así las compañías de cualquier sector podrán encontrar oportunidades de negocio.

Desde el punto de vista de las empresas **sin actividad económica** directamente relacionada a alcanzar los ODS pero que se beneficiarán indirectamente a largo plazo; si están comprometidas con la cooperación al desarrollo se podrán posicionar fácilmente como agentes motores del desarrollo sostenible a nivel internacional. Siendo más influyentes que las demás empresas, podrán instaurar sus políticas de responsabilidad social corporativa (RSC) a un nuevo nivel en paralelo a la agenda global de la ONU.

La forma de estar comprometidas con la cooperación al desarrollo, además de con una RSC bien planteada, podrá ser bien por medio de la creación de **fundaciones** o asociaciones sin ánimo de lucro o bien por medio de actos de **mecenazgo** (participación privada en la realización de proyectos de desarrollo o de interés general).

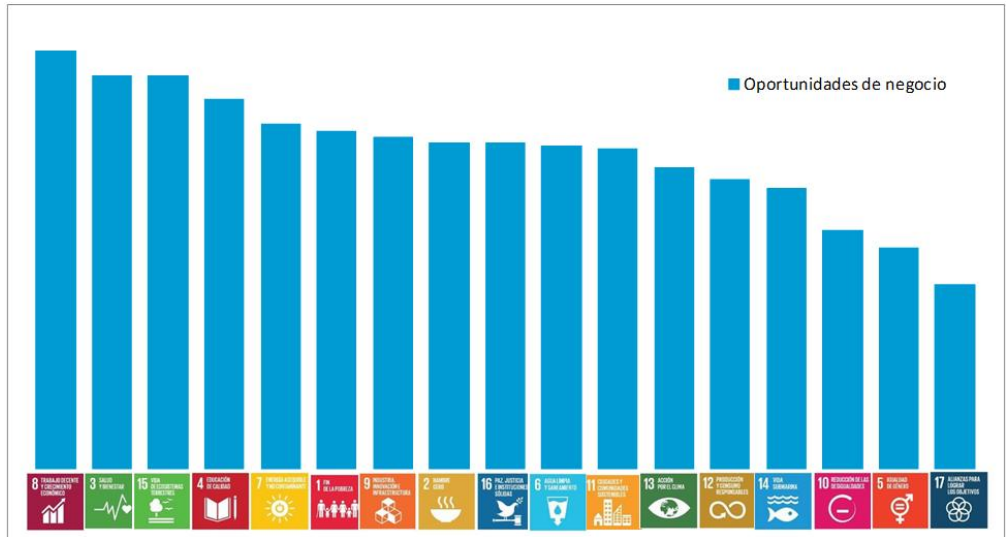
Gracias a la nueva publicación del UN Global Compact, el informe Global Opportunity Report 2016 ya da señales de las oportunidades más o menos ventajosas que las empresas podrán encontrar en los 17 ODS, previa encuesta a más de 5.500 organizaciones de todo el mundo.

Orientado de forma que haga ver a los líderes de las compañías la posibilidad de transformar los grandes riesgos mundiales en oportunidades no sólo para su negocio, sino para el resto del planeta, el UN Global Compact busca producir “*nuevas formas de alianzas entre empresa y sociedad civil para cambiar las sociedades de abajo hacia arriba*”.

Tras la encuesta se observa una tendencia clara a la preferencia por los ODS relacionados con el bienestar, la salud y el empleo, es decir, con los que afectan a llevar una vida digna. Así pues el ODS 8 (trabajo decente y crecimiento económico) recibe la puntuación más alta seguido por los ODS 3 (salud y bienestar) y ODS 4 (educación de calidad).

Los ODS menos potenciales son aquéllos relacionados con la inequidad económica o de género, las alianzas para lograr los objetivos y el ODS 14 (vida submarina).

Tabla 3.7: Oportunidades de negocio que las empresas ven en los ODS



Elaboración propia con datos del Global Opportunity.

Ante los distintos riesgos mundiales, se ofrecen 15 oportunidades aplicadas a 5 de estos riesgos, fundamentales para 2016:

Tabla 3.8: 15 oportunidades para 5 riesgos

| PÉRDIDA DE BIODIVERSIDAD MARINA | INMUNIDAD A MEDICINAS VITALES | EMISIONES DEL TRANSPORTE ACELERADAS | UNA GENERACIÓN PERDIDA | ESCASEZ MUNDIAL DE COMIDA |
|--------------------------------------|---|--|---------------------------------|----------------------------------|
| CERRAR EL CICLO | COMIDA SIN ANTIBIÓTICOS | MOBILIDAD FLEXIBLE | "FUTUREPRENEURS" | NUEVAS DIETAS |
| ECONOMÍA REGENERATIVA DE LOS OCEÁNOS | NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO DE LOS ANTIBIÓTICOS | TRANSPORTES PÚBLICOS | MERCADO LABORAL DIGITAL | AGRICULTURA INTELIGENTE |
| "SMART OCEAN" | PRECISIÓN EN LOS TRATAMIENTOS | CIUDADES CON BUENOS SISTEMAS DE TRANSPORTE | CERRAR LA BRECHA DE HABILIDADES | REDUCIR EL DESPERDICIO DE COMIDA |

Elaboración propia con datos del Global Opportunity.

Otras conclusiones clave son que el 42% de los líderes considera que el mayor problema que afronta el mundo es la alta tasa de desempleo juvenil. Además, a pesar de su fe en tecnología y economía frente a los riesgos sociales, exigen mayores esfuerzos por parte de sus políticos. Ante la escasez de alimentos inminente, ven en la “agricultura inteligente”, seguida del mundo digital, una gran oportunidad.

En términos nacionales, la Red Española del Pacto Mundial de NNUU, junto a 18 entidades tanto públicas como privadas, publicaron su informe “*España como agente motor de la agenda de desarrollo 2030*”.

En él se señalan las prioridades para el sector privado español: la educación, la salud, el empoderamiento de la mujer, el agua y el saneamiento, la energía, el buen gobierno, los derechos humanos o la rendición de cuentas (ver **ANEXO III**).

4. ¿CÓMO PUEDE UNA EMPRESA PRIVADA AYUDAR INDIVIDUALMENTE A LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO? FUNDACIÓN Y MECENAZGO.

En el informe “*España como agente motor de la agenda de desarrollo 2030*” se dan a conocer los sectores en los que las empresas españolas pueden contribuir de manera decisiva a los objetivos de la Agenda Post 2015. Las **tecnologías de la información y la comunicación** o las **infraestructuras**, tanto a nivel de diseño y construcción como de gestión serán claves. Igualmente, destacan las contribuciones de **empresas energéticas** a la Agenda 2030, siendo nuestro país puntero en el desarrollo de energías renovables. Del mismo modo, es muy importante el avance realizado por empresas del **sector financiero** de nuestro país en materia de micro finanzas, o la presencia de empresas españolas en los principales índices mundiales de sostenibilidad.

Dentro de las oportunidades más claras a nivel mundial, el *Global Opportunity Network* manifiesta también la importancia del uso de las nuevas tecnologías y destaca la **agricultura inteligente** como la oportunidad más importante.



El sector privado tiene dos formas distintas de colaborar en la cooperación al desarrollo de manera independiente: bien en forma de **colaboraciones** o donaciones puntuales (mecenazgo) para la realización de actividades de interés general o bien formando una **fundación** a su nombre.

Una fundación se define según la AEF (Asociación Española de Fundaciones) como “...una organización dotada de personalidad jurídica privada que se caracteriza por

perseguir, sin ánimo de lucro, fines de interés general a favor de un colectivo genérico de beneficiarios...”

Para mostrar bien la diferencia, la **asociación** se caracteriza por ser "una agrupación de personas con intereses comunes", mientras que la **fundación** consiste en un "patrimonio del que se desprende el fundador y se adscribe a un fin de interés general" sin que éste pueda ser recuperado por el fundador. Es decir, que cada una se caracteriza respectivamente por su elemento personal (asociación) y patrimonial (fundación).

Basándonos en lo arriba descrito, la asociación queda fuera del modelo de ayuda de una empresa individualmente ya que requiere del propio acto de “asociación” con otras personas físicas o jurídicas.

Las desigualdades entre una fundación y una empresa no quedan solamente plasmadas en sus definiciones sino que el planteamiento de sus organigramas difiere bastante, estando al frente la primera una junta de patronos y una persona que actúa como coordinador en lugar de los típicos gerentes y presidentes:

Ilustración 4.1: Ejemplo de organigrama de una FUNDACIÓN

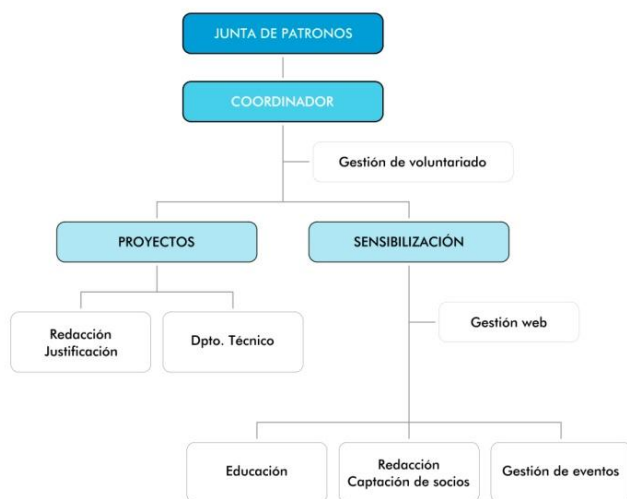
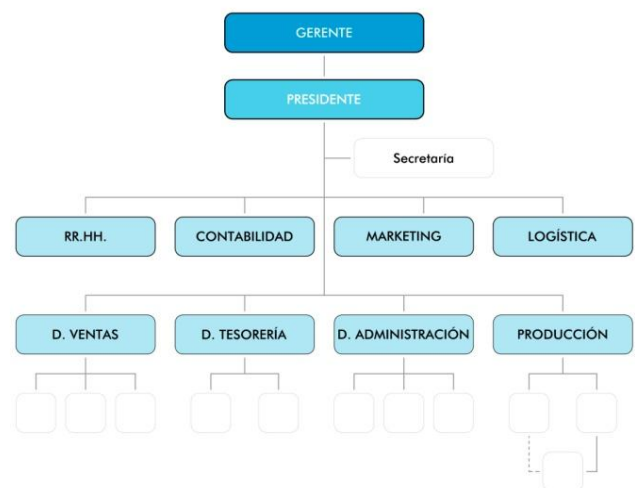


Ilustración 4.2: Ejemplo de organigrama de una EMPRESA



Elaboración propia.

El optar por crear una fundación o por hacer un acto de mecenazgo dependerá de diversos factores, entre ellos: de los recursos que quieran emplear a tal efecto, la durabilidad de los proyectos y los distintos resultados que de dicha acción quieran obtener.

4.1 RECURSOS

Dentro de los recursos, la **fundación** se deberá constituir por ley con una dotación nunca inferior a los **30.000 euros** (en caso contrario se deberá justificar debidamente mediante la presentación del primer proyecto además de un estudio económico que demuestre su viabilidad utilizando sólo la cantidad de dotación inferior a 30.000euros). Dicha aportación podrá ser tanto dineraria como no y en caso de serlo, su desembolso podrá realizarse de manera gradual, aportando eso sí un 25% desde el principio y el resto en un plazo inferior a cinco años.

Si la dotación no es dineraria, los bienes o derechos aportados deberán ser susceptibles de valoración económica y sin posibilidad de prorrogar la entrega del 100% en el momento de su constitución. Sin importar su naturaleza, la dotación fundacional podrá aumentarse en cualquier momento de la vida de la fundación.

En caso de extinción, los recursos aportados por los fundadores **nunca volverán** a su patrimonio sino que deberán ser entregados a una o varias instituciones u organismos que persigan también bienes de interés general, a poder ser, parecido al que la propia fundación tenía.

Con lo dicho se obtienen las bases para saber identificar qué hace diferente a una fundación de una **asociación** o de una **sociedad**.

En las dos últimas los socios son dueños de una parte alícuota del patrimonio y pueden extinguir la entidad cuando quieran. En el caso de la fundación, el capital aportado por los fundadores nunca retornará a su patrimonio privado y para extinguirlo deberán contar con la aprobación del **proteccionado** de fundaciones correspondiente (a no ser que se estipulara desde un principio una duración limitada). El protectorado es un órgano administrativo especializado que vela por el correcto ejercicio del derecho de fundación y por la legalidad de la constitución y funcionamiento de las fundaciones, prestando servicios de apoyo, impulso y asesoramiento.

En el caso de donaciones o aportaciones puntuales por parte de la empresa privada, la ley 49/2002 en su artículo uno define al **mecenazgo**: "... la participación privada en la realización de actividades de interés general."

Los recursos utilizados para dichas acciones no tienen ningún tipo de límite o mínimo a cumplir.

4.2 DURACIÓN

Para constituir una fundación, se ha de prever una duración prolongada en el tiempo, con uno o varios proyectos continuados que dependan de una organización previa, un estudio de impacto, seguimiento, corrección de errores, etc. En definitiva, un equipo que dedique parte o el total de su tiempo a tales fines.

La fundación tendrá una vida limitada siempre que así se estipulara desde el momento de su creación.

En un acto de mecenazgo o donación puntual, el tiempo se reduce normalmente de manera considerable, así como el esfuerzo humano que se requeriría. Al ser aportaciones puntuales o esporádicas, aunque el proyecto sea a largo plazo, la involucración de la empresa será limitada al tiempo en el que aporte. No suele haber obligatoriedad de permanencia.

4.3 RESULTADOS

Respecto a los resultados que se quieran obtener, todo dependerá del control que sobre la gestión de los proyectos se tenga.

Así pues, una **fundación**, con control total sobre sus proyectos, podrá orientar a éstos para obtener unos resultados u otros, siempre respetando la ley que estipula que su fin sea de interés general.

En el caso del **mecenazgo**, la empresa no tendrá un control directo sobre la administración de los proyectos ya sean puntuales, temporales o a más largo plazo. Por lo tanto su decisión de aportar o no a la causa que sea será tras saber la línea de actuación que se va a seguir y los resultados que se esperan conseguir.

5. RAZONES PARA QUE LA EMPRESA ESPAÑOLA APOORTE A LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO: RSC Y VENTAJAS FISCALES

5.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (RSC)

Aunque se piense que es un concepto relativamente nuevo, ya en 1953 Howard R. Bowen, considerado el “padre de la RSC” la definía de la siguiente forma en su libro *Social Responsibilities of the Businessman* como: *“las obligaciones de los empresarios en la búsqueda de aquellas políticas, en la toma de aquellas decisiones o en el seguimiento de aquellas líneas de acción, que son deseables en términos de objetivos y valores de nuestra sociedad”*

El concepto fue evolucionando y esquivando diversas críticas hasta llegar a lo que hoy se entiende por RSC para el Desarrollo: *Conjunto de actividades sociales y/o ambientales realizadas por las empresas de manera voluntaria para la lucha contra la pobreza y la promoción del desarrollo humano y sostenible* (Domínguez, R 2010)

A nivel más institucional, la Comisión Europea la definía en su “Libro Verde sobre RSC (2001)” como: *la integración voluntaria por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores.*

En España, las Multinacionales por Marca España lanzaron en abril de 2016 un decálogo sobre la RSC que se pueden ver en el **ANEXO IV**.

Como podemos ver, todos los objetivos del decálogo se han desarrollado de manera alineada a los ODS, el acuerdo universal en el COP 21 de París y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

Hace no mucho (septiembre de 2015) Marca España presentaba de la mano de Forética (Asociación de empresas y profesionales de la responsabilidad social empresarial/sostenibilidad de España) el informe “Las empresas españolas crean valor. Responsabilidad Social Corporativa en Iberoamérica”. El primer informe completo y exhaustivo acerca de RSC, según César Alierta, presidente del CEC (consejo empresarial para la competitividad) y de Telefónica hasta abril de 2016.

A pesar de que el estudio sólo se centra en Latinoamérica, bien es cierto que es la región del mundo que recibe mayor inversión española con diferencia y en dicha presentación, todos los ponentes pusieron de manifiesto la importancia de la RSC y de lo beneficiosa que es para toda la sociedad por sus programas sociales como por ejemplo de inserción laboral con empleo de calidad (Fátima Báñez, ministra de empleo y Seguridad Social) y de mejora medioambiental, pero también como estrategia de marketing de aproximación y de imagen.

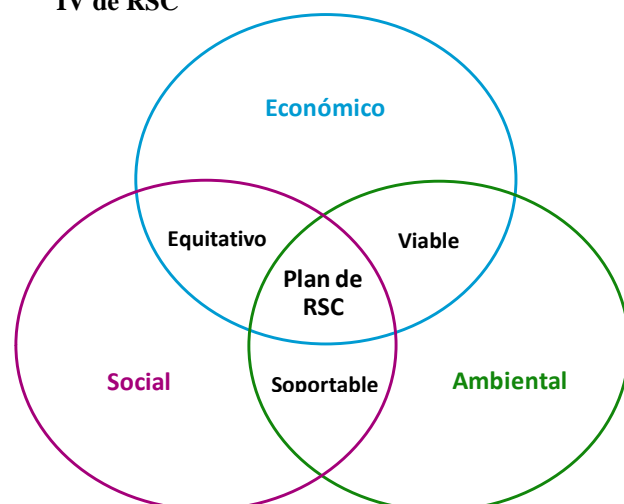
Por un lado, Alberto Durán (presidente de Forética) quiso resaltar que el informe era ya uno de los muchos estudios que evidencian el cambio positivo de percepción de España y sus empresas en el exterior. Además, hacía ver que competitividad y sostenibilidad son las dos caras de la misma moneda, existiendo una alta correlación entre la posición de competitividad y el grado de implicación en las políticas de sostenibilidad. Finalizó añadiendo que se demostraba que aquellas compañías más sostenibles crean más valor y que las líderes en RSC tienen mayor margen de beneficios, menor coste de capital y mejor valoración por parte de los inversores.

Por otro lado, César Alierta alababa la gran labor de los voluntarios de su compañía (un 30%) a la hora de aportar nuevas ideas para mejorar sus políticas de RSC. Destacaba también que España se sitúa entre los más avanzados en tema de RSC y que eso sumado a aspectos claves como el idioma y la cultura, nos hacen un aliado inestimable para toda Latinoamérica. Añadía que, además del beneficio social y de la marca España, la RSC legitima a las empresas españolas y las hace presentarse como necesarias para los gobiernos de los países beneficiarios.

En el informe anteriormente mencionado se obtiene que la RSC como función estratégica se sitúa dentro de un marco nacional definido por cuatro normas clave:

- El “Plan Nacional del Cambio Climático”
- La “Ley de Transparencia y Buen Gobierno”
- El “Plan de Empresa y DDHH” (en proceso)

Ilustración 5.1: Ejemplo del Plan Director IV de RSC



- El “Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas” de la CNMV

Sorprendentemente, las empresas españolas están en muy buena posición en los rankings mundiales de RSC (ver **ANEXO V**)

En resumen, la RSC en España está mucho más evolucionada y organizada que en la mayoría de los países. Tal es el punto, que las grandes empresas, junto a marca España, ya tienen un decálogo de conducta y éste a su vez está planificado para coincidir en el mayor grado posible a las exigencias internacionales, especialmente las de las Naciones Unidas.

Está comprobado que la RSC no es mera filantropía ni sólo una forma de devolver a la sociedad y al mundo algo de los beneficios obtenidos (originado en un principio por inquietudes éticas cristianas (pg 4 y 7)), sino que consiste en diseñar la estrategia de la empresa teniendo en cuenta los intereses de todos los afectados por ella (stakeholders). La idea de beneficio se amplía a lo económico, social y medioambiental, y la de beneficiario, a cuantos son afectados por la actividad de la empresa. Además, la RSC aumenta la ventaja competitiva, el margen de beneficios, la fidelidad y la buena imagen de las empresas que la practican, además del propio país, España. La RSC debe asumirse como una herramienta de gestión, como una medida de prudencia y como una exigencia de justicia.

Una buena herramienta a tener en cuenta es la web española del Pacto Mundial de las Naciones Unidas (UN Global Compact, 2015), que *“es una iniciativa internacional que promueve implementar 10 Principios universalmente aceptados para promover la responsabilidad social corporativa en las actividades y la estrategia de negocio de las empresas.”*

5.2 VENTAJAS FISCALES

5.2.1 IVA (Ley 37/1992)

Según su artículo 20, Uno, 8º, l):

Estarán exentas del IVA las operaciones de prestaciones de servicios de cooperación al desarrollo efectuadas por entidades de Derecho Público o entidades o establecimientos privados de carácter social.

5.2.2 Régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo (Ley 49/2002)

5.2.2.1 TÍTULO II: régimen fiscal especial de las entidades sin fines lucrativos.

Artículo 2, a) Las fundaciones

La fundación está obligada a destinar efectivamente el patrimonio y sus rentas a sus fines fundacionales y de los ingresos y rentas netos que la fundación obtenga, ha de dedicarse un porcentaje mínimo de un 70% a actividades, y el resto a incrementar la dotación o a reservas.

La fundación no está sujeta al **Impuesto sobre el Patrimonio** pero sí al Impuesto sobre Sociedades. Si la fundación está acogida al régimen fiscal especial previsto en la Ley 49/2002, estarán exentas todas aquellas rentas acogidas en el artículo 6 y tributará por las rentas de las actividades económicas no exentas, es decir, las no incluidas en el artículo 7 o que no sean realizadas en cumplimiento del fin fundacional.

Su tipo de gravamen del **Impuesto sobre Sociedades** será del 10%, frente al 25% de las entidades parcialmente exentas (fundaciones o asociaciones no acogidas a la Ley 49/2002).

Si la fundación se acoge al régimen fiscal especial se encuentra exenta del **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados**, en cualquiera de sus modalidades y puede estarlo, en el propio caso, del **Impuesto sobre Bienes Inmuebles, del de Actividades Económicas** y del que grava el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana.

En todo caso, queda al margen del **Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**.

5.2.2.2 TÍTULO III: Incentivos fiscales al mecenazgo.

Como ya hemos visto, el mecenazgo es *la participación privada en la realización de actividades de interés general* y puede realizarse tanto por personas físicas como jurídicas.

La naturaleza de las donaciones no tiene por qué ser dineraria, de modo que en el artículo 18 de la ley 49/2002, se podrá saber la base de las deducciones tanto por las donaciones dinerarias como por el resto de donativos y aportaciones. (**ANEXO VI**)

PERSONAS FÍSICAS. Ventajas sobre el IRPF (artículo 19).

Debido a las recientes modificaciones de esta ley hay que hacer una distinción entre el ejercicio 2015 y el 2016 y posteriores.

Así pues, en el primero, las personas físicas podrán deducirse de la cuota íntegra de su IRPF un 50% de los primeros 150€ aportados y un 27,5% del resto del monto donado que, en el caso de tratarse de una donación de al menos 3 años a la misma entidad y con un importe igual o mayor, ese 27,5% podrá aumentar hasta a un 32,5%.

En los ejercicios 2016 y posteriores las normas son las mismas pero los porcentajes de deducción varían de 50% a 75% en importes de hasta 150€ y luego el resto de lo donado pasa de un 27,5% a un 30% y de un 32,5% a un 35% si son donaciones *plurianuales*.

En cualquier caso nunca se podrá deducir un importe mayor al 10% de la base liquidable.

Tabla 5.1: Ventajas fiscales a las personas físicas

| Personas Físicas (IRPF) | Ejercicio 2015 | Ejercicio 2016 y posteriores |
|---|----------------|------------------------------|
| Primero 150€ | 50% | 75% |
| Resto | 27,50% | 30% |
| Donaciones plurianuales (a la misma entidad durante al menos 3 años) > 150€ * | 32,50% | 35% |
| Límite deducción base liquidable | 10% | 10% |
| * Por importe igual o superior, en cada uno de ellos, al ejercicio anterior. | | |

Elaboración propia con datos de la ley 49/2002.

PERSONAS JURÍDICAS. Ventajas sobre el Impuesto sobre Sociedades (artículo 20).

En este caso ocurre lo mismo que en el apartado anterior y hay diferencias entre el ejercicio 2015 y el 2016 y siguientes.

A la cuota íntegra del impuesto se le deducirá, una vez aminorada por otras deducciones y bonificaciones observadas en su ley (43/1995), en un 35% para todos los ejercicios. En el caso de ser aportaciones plurianuales; en el 2015 se podrá deducir un 37,5% mientras que en 2016 y siguientes el porcentaje aumentará hasta un 40%.

Al igual que en las personas físicas, el límite a deducir será de un 10% de la base liquidable.

Tabla 5.2: Ventajas fiscales a las personas jurídicas

| Personas Jurídicas (IS) | Ejercicio 2015 | Ejercicio 2016 y posteriores |
|--|----------------|------------------------------|
| Donaciones generales | 35% | 35% |
| Donaciones plurianuales (a la misma entidad durante al menos 3 años) * | 37,50% | 40% |
| Límite deducción base liquidable | 10% | 10% |
| * Por importe igual o superior, en cada uno de ellos, al ejercicio anterior. | | |

Elaboración propia con datos de la ley 49/2002.

Observamos que, sin importar el tamaño de la empresa, ésta se podrá deducir hasta un 10% del total a pagar como impuesto de sociedades mientras que invierte en actividades y programas de interés común, generando a su vez una buena imagen de marca. Es una situación *win-win* para la empresa.

6. ¿QUÉ ESTÁN HACIENDO LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS?

Proyectos actuales.



AENOR. I Plan de Igualdad

AENOR ha culminado con éxito el I Plan de Igualdad de la Entidad, vigente entre los años 2012 y 2015; y que se ha materializado en un total de 23 medidas, dirigidas a avanzar en la igualdad real de oportunidades entre hombres y mujeres.

AIRBUS. Flying Challenge

Se quiere motivar a los jóvenes estudiantes de un instituto de Getafe (Madrid) a encontrar su vocación profesional y evitar el fracaso en el sistema escolar. El programa tiene el fin de ayudar al alumnado a identificar sus competencias personales y descubrir vocaciones, enfocando su proyecto de vida personal y profesional.



BANCO SANTANDER. Diversos proyectos



Medioambiente. Con el fin de contribuir al medio ambiente y a la conservación del Patrimonio Natural, Fundación Banco Santander realiza actuaciones concretas de recuperación de determinados espacios naturales degradados que precisan acciones de este tipo.



Ayuda Social - Programa Santander Ayuda

El objetivo es colaborar con las entidades sin fines lucrativos que lleven a cabo proyectos que incidan en la mejora de la comunidad más próxima.



Ciencia. Programas que desarrollan proyectos en las áreas más innovadoras y necesarias de la investigación científica.

Proyectos que proporcionan a jóvenes científicos la oportunidad de investigar las áreas más innovadoras.

TELEFÓNICA. De entre muchos de los países en los que actúa:

PERÚ - Educared. Acceso a la educación y a la sanidad a los pueblos remotos del Amazonas con tablets y con soporte online.

COSTA RICA - Educación. Detectar y analizar nuevas tendencias educativas y aplicarlas en los entornos sociales más desprotegidos.



INDITEX + Federación global de Sindicatos IndustriALL.

En su colaboración se interesan por reforzar su compromiso para impulsar la calidad de proveedores textiles en el mundo

Queda bastante claro que además de querer aportar algo de vuelta al mundo, las empresas buscan mejorar o directamente limpiar su imagen de posibles errores o mala

fama del pasado. Y es que en la era de alta información y comunicación que vivimos, las palabras de Nietzsche toman más sentido: “*Nos las arreglamos mejor con nuestra mala conciencia que con nuestra mala reputación*”. Es por ello que una gran parte de los programas de fundaciones y en proyectos de RSC de grandes empresas, nos encontramos con más ayudas sociales que medioambientales.

Estas ayudas pueden alcanzar directa o indirectamente a clientes que serán más fieles a la marca o también a potenciales clientes futuros que cuando tengan que elegir contarán con una razón más en la balanza de la empresa que ayudó a su comunidad.

7. COMPARATIVA

7.1 COMUNIDADES AUTÓNOMAS

7.1.1 AOD Autonómica

En 2014 se donó una cifra media de un 21,52% menos que el año anterior. Esto confirma la tendencia de la mayoría de las CCAA, pero no de todas:

Tabla 7.1: AOD por Comunidad Autónoma

| Cooperación Autónoma | AOD 2013 (€) | AOD 2014 (€) | Variación (2013-2014) | AOD / Presupuesto* 2014 | AOD / Población* 2014 (€/hab.) |
|----------------------|--------------------|--------------------|-----------------------|-------------------------|--------------------------------|
| Andalucía | 45.944.161 | 30.626.300 | -33,34% | 0,10% | 3,64 € |
| Aragón | 3.673.508 | 1.135.184 | -69,10% | 0,02% | 0,86 € |
| Asturias | 5.086.475 | 4.370.134 | -14,08% | 0,12% | 4,12 € |
| Baleares | 1.417.204 | 179.579 | -87,33% | 0,00% | 0,16 € |
| Canarias | 870.058 | 918.909 | 5,61% | 0,01% | 0,44 € |
| Cantabria | 240.960 | 247.040 | 2,52% | 0,01% | 0,42 € |
| Castilla - La Mancha | 5.739.705 | 825.881 | -85,61% | 0,01% | 0,40 € |
| Castilla y León | 4.245.880 | 4.123.667 | -2,88% | 0,04% | 1,65 € |
| Cataluña | 14.997.233 | 14.344.474 | -4,35% | 0,04% | 1,91 € |
| Extremadura | 10.978.359 | 590.764 | -94,62% | 0,01% | 0,54 € |
| Galicia | 4.649.062 | 4.208.332 | -9,48% | 0,04% | 1,53 € |
| La Rioja | 808.122 | 733.433 | -9,24% | 0,06% | 2,30 € |
| Madrid | 1.326.296 | 1.207.376 | -8,97% | 0,01% | 0,19 € |
| Murcia | 0 | 0 | 0,00% | 0,00% | 0,00 € |
| Navarra | 5.260.584 | 4.059.368 | -22,83% | 0,11% | 6,33 € |
| País Vasco | 31.296.262 | 38.970.048 | 24,52% | 0,38% | 17,80 € |
| C. Valenciana | 2.133.375 | 2.279.818 | 6,86% | 0,01% | 0,46 € |
| Ceuta | 0 | 12.000 | — | 0,00% | 0,14 € |
| Melilla | 0 | 0 | 0,00% | 0,00% | 0,00 € |
| TOTAL CCAA | 138.667.244 | 108.832.307 | -21,52% | 0,06% | 2,33 € |

*Fuente: Proyecto de Presupuestos Generales del Estado

En términos **locales**, los ayuntamientos que más colaboran son los siguientes (top 10):

Tabla 7.2: AOD por Ayuntamiento

| Ayuntamientos | | | AOD 2014 (€) | AOD / Presupuesto 2014 (%) | AOD / Población 2014 (€/hab.) |
|---------------|------------|----------------------|------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| 1 | CAT | Ayto Barcelona | 6.374.427 | 0,23% | 3,98 € |
| 2 | ARA | Ayto Zaragoza | 5.697.371 | 0,83% | 8,55 € |
| 3 | CAV | Ayto Vitoria | 2.903.124 | 0,69% | 11,99 € |
| 4 | CAV | Ayto Bilbao | 1.939.200 | 0,38% | 5,60 € |
| 5 | CAV | Ayto San Sebastián | 1.270.242 | 0,44% | 6,82 € |
| 6 | NAV | Ayto Pamplona | 1.252.548 | 0,70% | 6,39 € |
| 7 | AND | Ayto Córdoba | 1.207.556 | 0,36% | 3,68 € |
| 8 | AND | Ayto Málaga | 998.530 | 0,17% | 1,76 € |
| 9 | CYL | Ayto Valladolid | 897.792 | 0,39% | 2,93 € |
| 10 | CYL | Ayto Burgos | 838.890 | 0,42% | 4,72 € |

Elaboración propia.

7.1.2 Ayudas Privadas en las CCAA

Hay ciertas CCAA que tienen su propia legislación en temática de fundaciones y de mecenazgo, éstas son las Comunidades Autónomas de Andalucía, Aragón, Asturias, Baleares, Canarias, Castilla y León, Cataluña, Galicia, La Rioja, Madrid, Navarra, País Vasco y la Comunidad Valenciana.

Dependiendo del ámbito geográfico de actuación de las **fundaciones**, éstas se regirán por la ley estatal o por la autonómica. Así pues, si la fundación sólo actuase en una Comunidad Autónoma, su legislación será la de la misma. Por el contrario, si la fundación actuase en más de una Comunidad Autónoma o en toda la región española, la ley a utilizar será la genérica estatal (50/2002 de 26 de diciembre).

En el caso de las Comunidades Autónomas sin legislación propia, aplicarán siempre la ley estatal. Todo lo dicho anteriormente se hará sin perjuicio de que cada fundación tenga parte de sus actividades en el extranjero.

Como ejemplo tenemos la Fundación Amancio Ortega, del conocido fundador del imperio Inditex. Todos sus proyectos sociales están emplazados en Galicia con lo que, en su caso, se regirá por la ley de dicha Comunidad Autónoma.

En lo que respecta a la **ley tributaria**, la legislación se aplicará al conjunto del Estado con las excepciones del País Vasco y de Navarra, constituidas con arreglo al régimen

fiscal de concierto y convenio económico respectivamente (Ley 49/2002, art.1, apartado 3).

Los actos de **mecenazgo** por parte de personas físicas también encuentran beneficios fiscales en su IRPF extra dependiendo de la Comunidad Autónoma en que se encuentre el donante y a qué propuestas dedique su ayuda.

Por ejemplo; en **Aragón** hay una deducción del 20% en la cuota íntegra autonómica por donaciones con finalidad ecológica y de investigación y desarrollo científico y técnico, en **Canarias** es un 10% por donaciones con finalidad ecológica, en **Cantabria** es un 15% por cualquier donación a fundaciones, en **Murcia** es un 30% a donativos para la protección del Patrimonio Histórico de la Región de Murcia. Y muchos más.

7.2 INTERNACIONAL

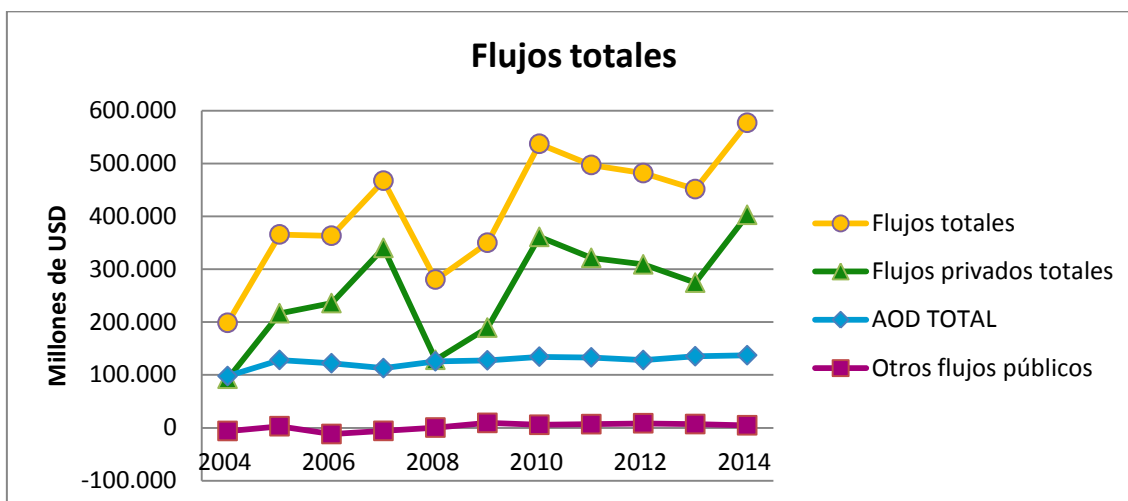
7.2.1 AOD Internacional

Los flujos de AOD no son los únicos que, procedentes del mundo desarrollado, llegan a los países en vías de desarrollo sino que, además, existen otros flujos públicos que no cumplen las dos condiciones necesarias para ser considerados AOD (por ejemplo, los créditos a la exportación). Junto a todos los fondos públicos, hemos visto que también están los flujos privados.

En el tramo analizado de 2004 a 2014 se encuentra el periodo de la última crisis mundial (con su año clave en 2008) y en el que la mayoría del sector empresarial se vio afectado, claramente reflejado en la tabla 7.3 con una caída de la aportación de más de 200.000 millones de dólares en sólo un año. En el tramo de dos años siguiente hubo una pronta recuperación de las aportaciones privadas que, desde entonces, comenzaron a disminuir paulatinamente hasta 2014, donde hubo otra recuperación.

En el cómputo de flujos totales se observa una fuerte correlación entre éstos y los privados (con un trazo casi idéntico) con lo que es evidente la dependencia que los beneficiarios tienen de los flujos provenientes del sector privado mientras que las ayudas públicas siguen una tendencia bastante más regular en todos los años.

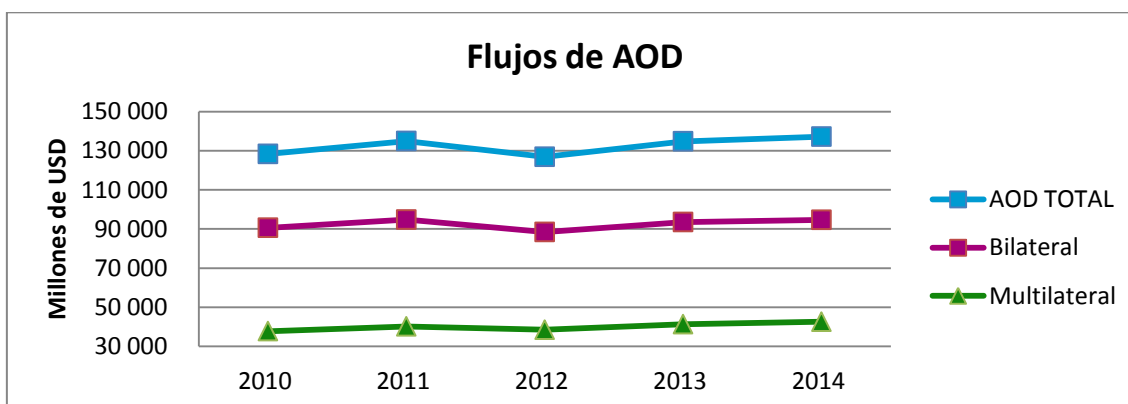
Tabla 7.3. Flujos totales de cooperación al desarrollo.



Elaboración propia con datos de la OCDE.

Si nos centramos en la AOD, se observa que la mayoría de ésta proviene de fondos bilaterales (tabla 7.4), es decir, aquellos en los que los países donantes tienen más control sobre los fondos aportados de lo que tendrían si fueran gestionados por las diversas OMUDEs ya mencionadas en este proyecto. Se aprecia un pico negativo de aportaciones en 2012, debido a los esfuerzos internos que cada ente público tuvo que afrontar con los últimos coletazos de la mencionada crisis financiera en que las administraciones tuvieron que revisar sus presupuestos a la baja. La correlación entre el total y la AOD bilateral se ve claramente reflejada en la siguiente tabla 7.4. Mientras tanto, la multilateral es más regular (asegurada por la obligatoriedad que en su mayoría soporta).

Tabla 7.4: Flujos de AOD por forma de gestión.

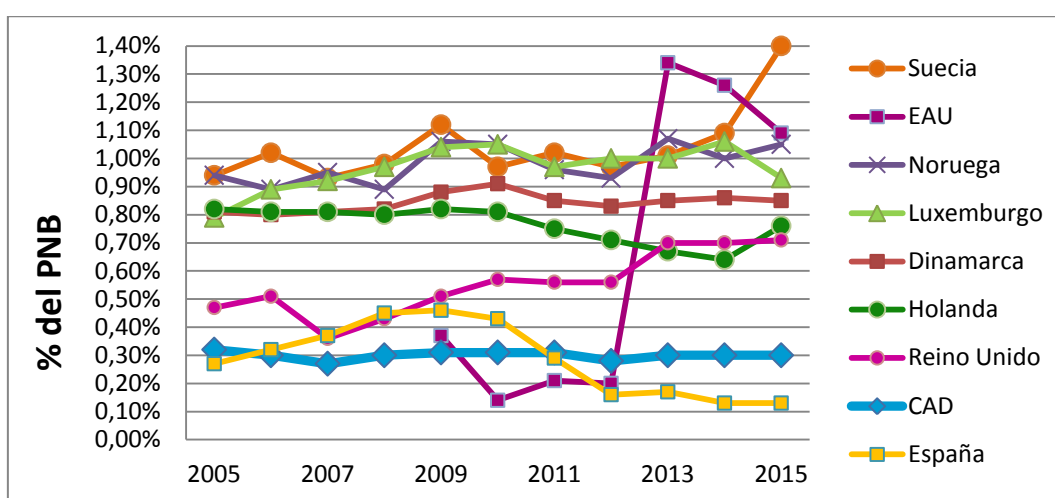


Elaboración propia con datos de la OCDE.

Fue hace casi 36 años cuando se aprobó, en la 34ª Asamblea General de la ONU (1980), que todos los países deberían aportar al menos un 0,7% de su PNB a la AOD. A día de hoy sólo siete países cumplen con lo acordado mientras que a nivel de países de la OCDE pertenecientes al CAD, siempre se está en torno al 0,3% (ver tabla 7.5).

España queda muy abajo comparada con los anteriores países y alcanzó su punto más alto en 2008, aportando un 0,48% de su PNB y fue reduciendo hasta que en 2015 sólo aportó un 0,13% muy lejos del 0,7% acordado.

Tabla 7.5: AOD de países del CAD

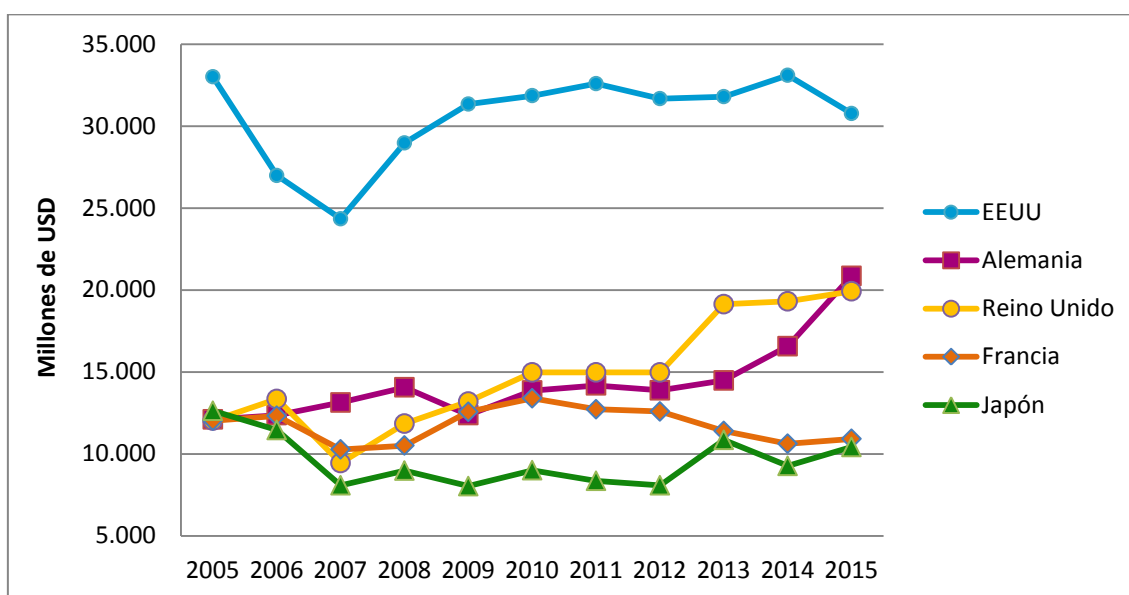


Elaboración propia con datos de la OCDE.

Si nos fijamos en términos monetarios, los países con las donaciones más altas difieren de lo arriba observado y EEUU destaca por encima de cualquier otro (ver tabla 7.6). En los siguientes 4 lugares están Alemania, Reino Unido, Francia y Japón. No obstante, en términos totales, el único de estos países que cumple con el 0,7% del PNB es Reino Unido, los demás se quedan bastante por abajo y EEUU incluso acaba el último con una aportación que va fluctuando en torno al 0,2%² (ver tabla 7.7).

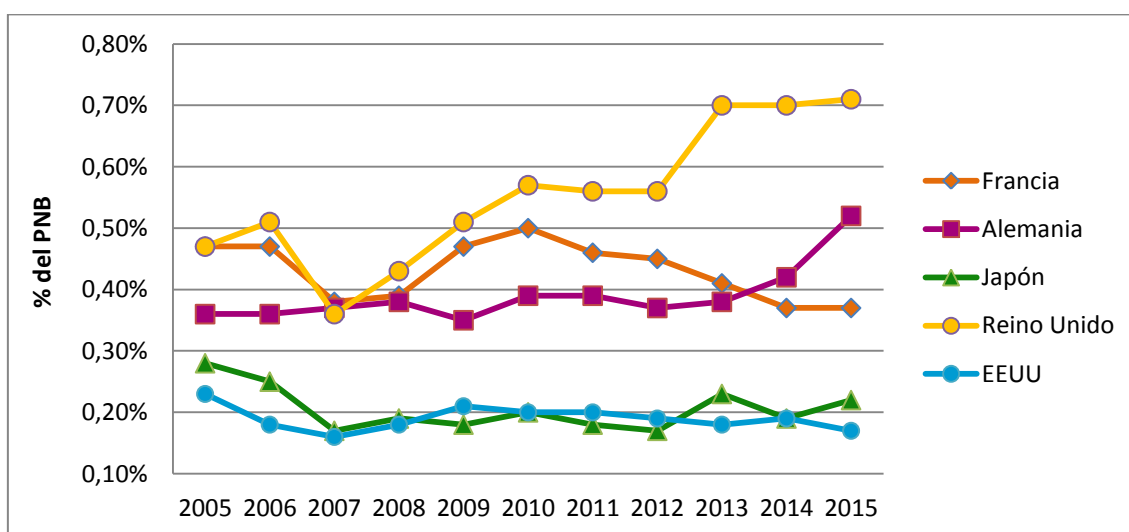
² Como dato, en 2015, EEUU gastó en AOD un 0,17% PNB (30.765 millones de USD) mientras que en gasto militar su desembolso fue de más de un 3,25% PNB, es decir, más de 610.000 millones de USD. (Banco Mundial)

Tabla 7.6: Los 5 grandes donantes



Elaboración propia con datos de la OCDE.

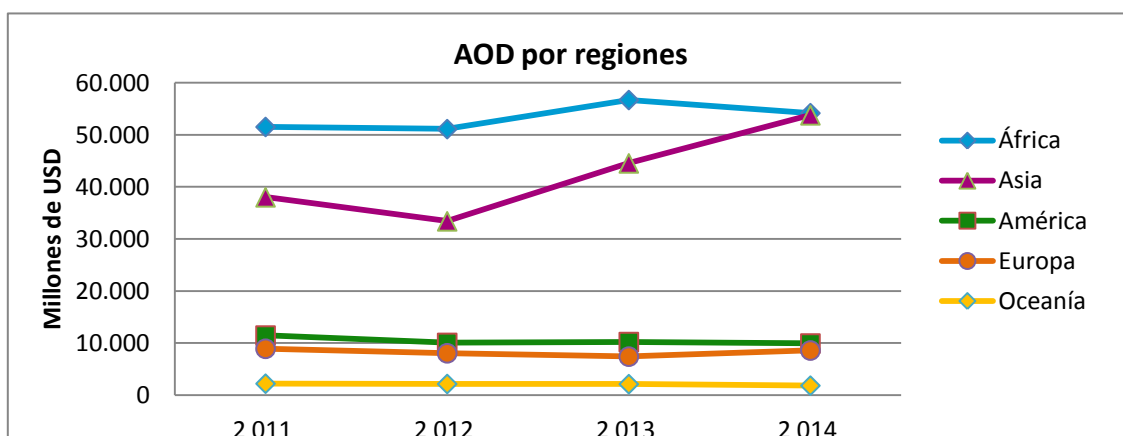
Tabla 7.7: AOD de los 5 grandes en % de sus PNB



Elaboración propia con datos de la OCDE.

La mayor benefactora, si acotamos de manera continental, siempre ha sido África aunque, en los últimos años las aportaciones a Asia han ido creciendo hasta alcanzar a África en 2014 (ver tabla 7.8). Este dato mundial contrasta bastante con la preferencia de **AOD española** que en su mayoría va a América.

Tabla 7.8: AOD mundial por continentes

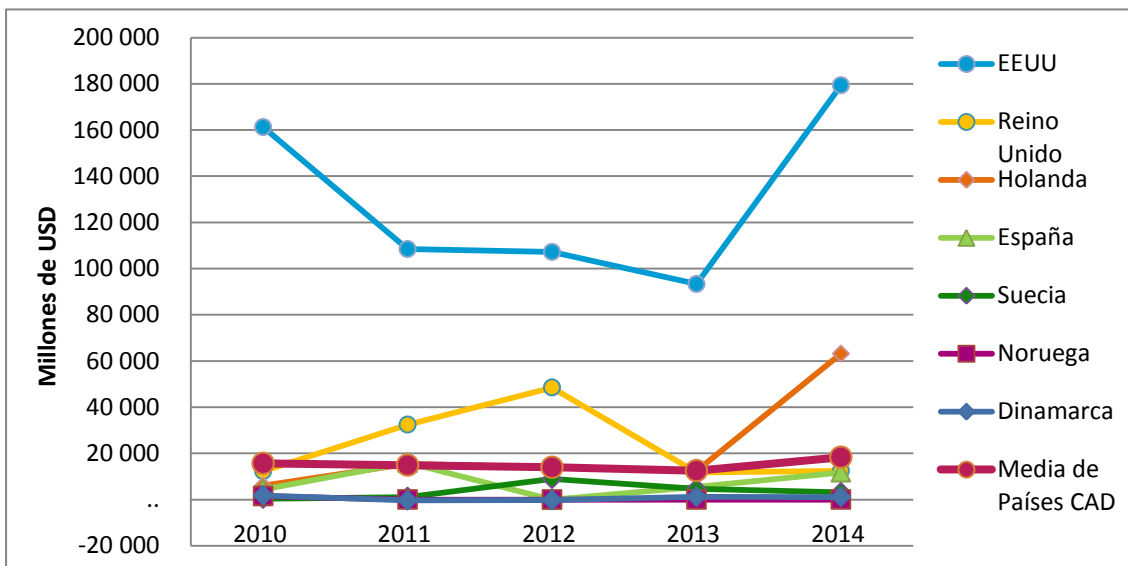


Elaboración propia con datos de la OCDE.

7.2.2 Ayudas Privadas

En términos de filantropía, EEUU no tiene rival y su sola aportación es casi diez veces mayor a la contribución media del conjunto de los países CAD (ver tabla 7.9).

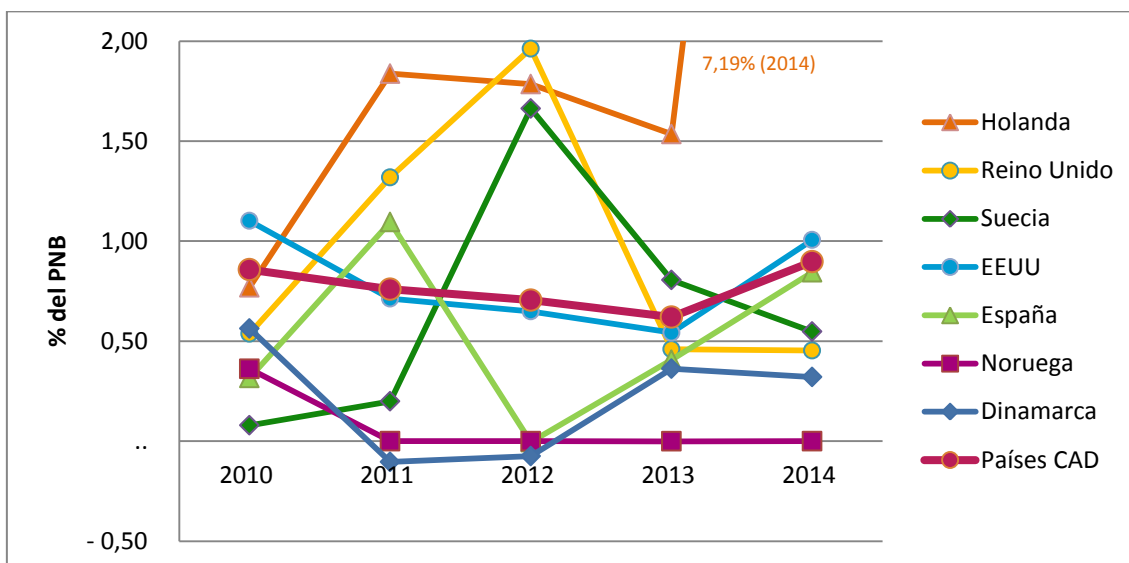
Tabla 7.9: Flujos privados netos de países CAD (en Millones de USD) + la media de todos ellos.



Elaboración propia con datos de la OCDE.

Ahora bien, si nos fijamos en el esfuerzo de cada país es Holanda el que parece estar aportando más porcentaje de su PNB, estando por encima del 1.50% desde 2011 y alcanzando en 2014 una cifra que se sale de la siguiente tabla (para todavía dejar apreciar los datos del resto de países) de **7.19%** (ver tabla 7.10).

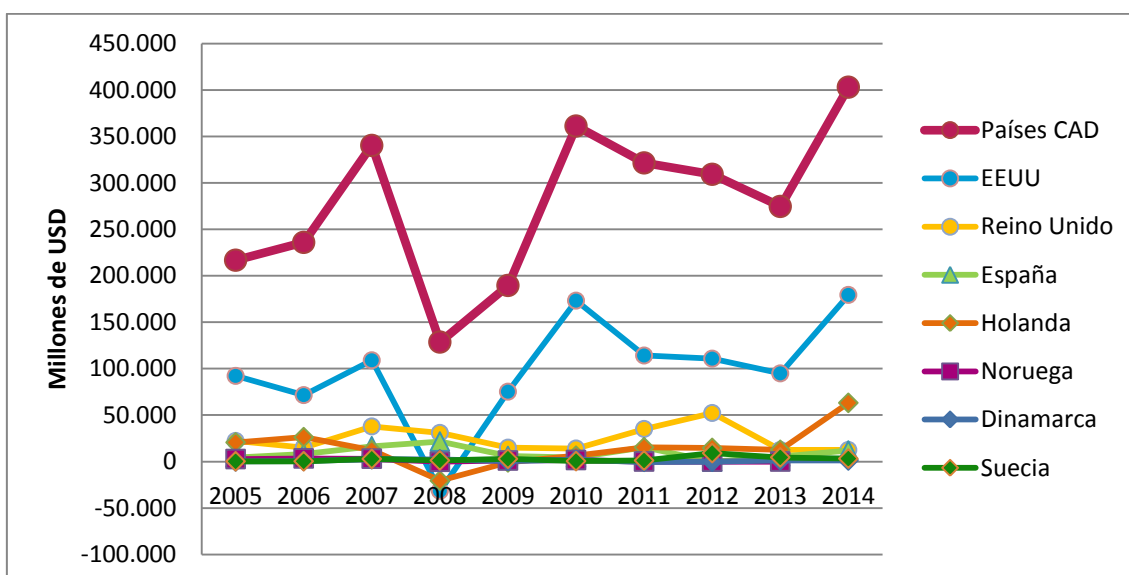
Tabla 7.10: Flujos privados netos de países CAD (en % del PNB)



Elaboración propia con datos de la OCDE.

Si recordamos la tabla 7.3 de flujos totales para la cooperación al desarrollo, se comprueba que el mayor causante del gran descenso que tuvo el apartado de flujos privados en 2008 fue EEUU. El resto de países siguieron una tendencia horizontal sin grandes altibajos comparados con las cifras de EEUU (ver tabla 7.11).

Tabla 7.11: Flujos privados netos con el total de los países CAD (2005-2014)

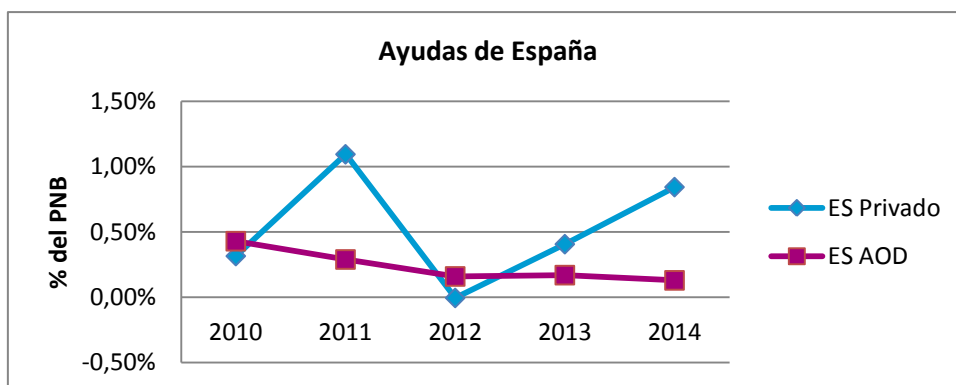


Elaboración propia con datos de la OCDE.

En EEUU, con el mayor número de millonarios (4,68 millones en julio de 2015), las fundaciones filantrópicas dedican el 70% de sus fondos a la cooperación al desarrollo, mientras que en Europa, con 3,99 millones de millonarios, ese porcentaje desciende a sólo un 10% (Worthington y Pipa, 2010).

Se observa cierta correlación inversa de varios países entre su AOD y las ayudas de origen privado; en EEUU la ayuda filantrópica es 5,5 veces superior a la de su AOD. Mientras tanto, los países con las mayores dotaciones de AOD respecto a su PNB (Suecia, Noruega y Dinamarca) encuentran unas aportaciones privadas mucho menores y, en el caso de Noruega, casi inexistentes.

En el caso de **España**, sus dos flujos más importantes de Cooperación al Desarrollo, es decir, la AOD y las aportaciones privadas, muestran una evolución muy diversa: mientras la AOD se ha mantenido irregular con una paulatina caída, las ayudas del sector privado han fluctuado de un año a otro con grandes diferencias, influenciadas por la realidad económica.



Elaboración propia con datos de la OCDE.

A diferencia de países como Reino Unido y Suecia, España estuvo en su punto más bajo en el año 2012, mientras que en ese año los países mencionados aportaban su máximo de los últimos años (1.96% y 1.66% del PNB respectivamente).

8. PROPUESTAS

Tras el análisis de la situación actual de la ayuda al desarrollo tanto oficial como privada, se deja ver de forma clara un aspecto de la sociedad necesitado de muchas mejoras para llegar a ser eficiente y con resultados mejores para todos los directa e indirectamente afectados. Mis propuestas son las siguientes:

8.1 DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS AYUDAS

Tanto la AOD como los programas de ayuda al desarrollo de las empresas españolas tienen como zona geográfica prioritaria a una gran mayoría de los países de América Latina.

Si bien es cierto que el World Economic Forum la etiqueta como la región del mundo con más desigualdad, lo cierto es que no dista tanto de otras regiones del mundo y además, sus niveles de renta en términos generales son mucho más elevados y tienen bastante mayor poder adquisitivo que zonas como África o Asia.

Tanto si buscamos un enfoque ético como si es estratégico para las empresas, sería una buena idea reorientar una buena parte de los fondos a otras regiones con más necesidad ya que, por un lado, esos países están ya más afianzados y las empresas españolas ya son reconocidas y valoradas mucho más que otras. Por otro lado, mejorando la situación de otros países con niveles de renta bajos (los cuales no reciben ni un 1% de la ayuda actual) obtenemos como resultado una operación más racional y ética a la vez que se amplían las posibilidades de apertura de mercado para aquellas empresas que decidan emprender en países que distan más de nuestro idioma y costumbres pero con un alto volumen de población, como en India y el resto del Sudeste asiático, que podrán en un futuro ser un gran número de clientes nuevos, en comparación al alcance que se obtendría quedándose sólo en Latinoamérica.

En resumen; la ayuda llegaría a quien realmente la necesita y, además, se podría diversificar la cartera de clientes en un futuro a medio plazo.

8.2 UNIFICACIÓN DE LAS PAUTAS DE ACTUACIÓN DE LAS EMPRESAS PROPUESTAS POR LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES.

En el desarrollo de este proyecto se ha visto que tanto **organizaciones internacionales** con sus herramientas e informes orientativos (SDG Compass, Global Opportunity Report 2016, etc.) como la AECID, con su Plan Director IV además de otras **organizaciones nacionales** que apoyan con sus publicaciones e informes (Red Española del Pacto Mundial con su “*España como agente de desarrollo*” y Marca España con su decálogo sobre la RSC) han hecho grandes esfuerzos por orientar a las empresas y aconsejarles distintos modos de actuar para conseguir unos resultados u otros. Si bien es cierto que hay buena intención y esfuerzo, no podemos olvidar que recibir tanta información de fuentes tan diversas puede ser cuanto menos abrumador. Si además añadimos que a pesar de tratar de poner en paralelo las directrices nacionales con las internacionales, siempre habrá cierta orientación y sugestión por parte de las organizaciones como la AECID para que las empresas favorezcan lo que ellos consideran más favorable como país.

Sugiero pues que las empresas se centren en las pautas ofrecidas a nivel internacional, de este modo evitarán las posibles divergencias entre lo que el país espera y lo que en verdad será lo más efectivo y útil para el propósito de ayuda al desarrollo *per se*, además de facilitar mucho más la más que probable coordinación y cooperación con organismos y empresas de cualquier parte del mundo para proyectos comunes o simplemente para facilitar la creación y gestión de nuevas leyes tanto en los países destino como en los donantes.

8.3 AUMENTO DE LA REGULACIÓN.

A pesar de la ya existente legislación en España, que regula la cooperación internacional así como las distintas formas de ayuda a la cooperación por parte de la empresa como son las fundaciones y el mecenazgo (leyes 23/1998, 49/2002 y 50/2005), lo cierto es que ésta es muy laxa y está poco vigilada para asegurar que se cumpla lo que efectivamente dicen que van a hacer las empresas y sus fundaciones.



Lo ideal sería crear sistemas más exigentes a la hora de corroborar que las acciones se llevan a cabo para que así se puedan beneficiar de las distintas ventajas fiscales que el Estado ofrece y que, además, las ideas propuestas no se quedan en un lavado de cara y una favorable nota de prensa en la web de la empresa y en los medios de comunicación.

8.4 ASISTENCIA TÉCNICA.

Si la intención y buena voluntad, sumados a una estrategia, son de gran importancia, cierto es que no es lo único necesario y, como con cualquier otro proyecto que una empresa quiera acometer, implementar nuevas políticas de RSC o realizar acciones de cooperación al desarrollo en todos sus formatos requiere de planificación, tiempo, esfuerzo, seguimiento y análisis, entre otras cosas.

Si se quiere que un proyecto de cooperación al desarrollo no fracase casi antes de empezar habrá que prestar atención a todos esos factores. En el caso de grandes empresas lo más seguro es que no haya problema (al menos sin intención de que así sea) pero en el caso de las pymes ocurre que muchas veces lo único que pueden aportar es la buena voluntad.

Por un lado existe la posibilidad de que, ya no en solitario pero a modo de cooperativa, varias pymes, formando un 99,9% de tejido empresarial español (Ministerio de Industria, Energía y Turismo, 2015) se unieran de forma **mancomunada** para abordar diversas actuaciones que no podrían realizar por separado. Por otro lado sería de gran ayuda que existiera una oficina o personal técnico del gobierno que pudiera orientar y ayudar a dar los primeros pasos así como de hacer de guías en los primeros años para así afianzar los proyectos y asegurar su continuidad en el tiempo, bien sea con aportaciones puramente privadas o atreviéndose a formar una APPD con algún ente público.

9. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo hemos viajado desde los orígenes de la cooperación al desarrollo, para saber cómo surgió y qué se entendía por cooperación y por desarrollo en aquel entonces, hasta llegar a unas propuestas actuales que ayudarían a mejorar lo que ya existe.

La cooperación al desarrollo en España puede realizarse desde distintos órganos ya sean públicos, privados o, gracias a las Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo (APPDs), en asociación mixta de ambos. De los distintos objetivos que se tengan dependerá optar por una forma u otra de financiar las acciones de cooperación.

Así pues, una empresa española podrá unirse a un ente público y formar parte de una **APPD** pero siempre sabiendo de las limitaciones de elección de benefactor que tendrá, así como menor libertad de actuación en general. Esta forma de cooperación entre lo público y lo privado ha sido fuertemente criticada ya que parece liderar el camino a una mayor privatización, la cual llevaría en teoría a destrucción de empleos y menor acceso a servicios públicos básicos.

Si por otro lado una empresa no quiere tener que depender de fondos públicos, podrá optar por dos formas de financiar proyectos de cooperación. Una vez más dependerá de varios objetivos el que opte por una u otra; si busca proyectos propios con total libertad de gestión, que den buena reputación a su marca, que sean prolongados en el tiempo para asegurarse una presencia constante en ciertos países y que como consecuencia no le importe desembolsar una buena cantidad de dinero inicial, cantidad que además nunca se recuperará, sin duda deberá crear una **fundación**. Si en cambio lo que busca es algo más esporádico, que no requiera de un gran desembolso pero que aun así pueda reportar buena imagen a la vez que acceso a ciertas ventajas fiscales, la empresa podrá hacer acciones de mecenazgo, en concreto, **mecenazgo para el desarrollo**.

En los últimos años las empresas de todo el mundo pueden beneficiarse de diversas herramientas y guías creadas por distintos organismos tanto nacionales (IV Plan Director de la AECID) como internacionales (el SDG Compass de la ONU). Con éstas se busca orientar las estrategias de cooperación de las empresas para que poco a poco todas se vayan armonizando y sean más eficientes. También aportan una incalculable sabiduría a la hora de sugerir los sectores con más futuro a medio plazo.

Dentro de todo este impulso “filantrópico, ético y ecologista” por parte del sector privado existen además razones estratégicas de **marketing, negocio y fiscalidad**; Las acciones que realicen mejorarán su imagen, además podrán aportar más estabilidad a países que en un futuro podrán aportar más o nuevos clientes y en última instancia podrán beneficiarse de diversas ventajas fiscales.

Es importante diferenciar entre las tres formas de estar comprometidos con la cooperación al desarrollo que tienen las empresas. Por un lado está la Responsabilidad Social Corporativa (**RSC**), que existe dentro de la propia empresa y se ajusta cada vez más a la estrategia de negocio de ésta.

Por otro lado está la **fundación** como órgano externo a la empresa y enfocada en su mayoría a realizar las actividades de cooperación al desarrollo. Finalmente, existen las actividades de **mecenazgo** que, a diferencia de las actuaciones dentro de la estrategia de RSC, éstas son aportaciones a proyectos ajenos a la empresa, gestionados por otras entidades.

Para comprobar que realmente se está haciendo algo, he añadido ejemplos de lo que algunas de las empresas más reconocidas en el ámbito español están haciendo dentro y fuera de nuestras fronteras y en concordancia con los nuevos SDG (siglas en inglés de los Objetivos de Desarrollo Sostenible propuestos por la ONU en 2015).

Una vez sabido lo que se está haciendo en España es lógico que surjan dudas: ¿Se está haciendo en todo el territorio por igual? ¿Cuáles son los gobiernos regionales que más se esfuerzan por colaborar, y qué ayuntamientos? ¿Existe una única regulación para todo el territorio español? La respuesta a todas ellas es no y, una vez más, hacemos honor a la diversidad que nos caracteriza. Por otro lado ¿Qué se hace en el extranjero? Aquí la respuesta es muy amplia y es que tanto las aportaciones públicas (AOD y resto) como las privadas van variando de un país a otro aunque sí se observan unas tendencias generales como que en aquellos países en que la AOD es elevada, los fondos privados son mucho menores en proporción y, en el caso contrario ocurre exactamente lo mismo. Por poner un ejemplo, está EEUU donde, a pesar de su alta aportación de AOD en términos numéricos, al relativizarla con el porcentaje de PNB ésta se queda en poco más que nada. Mientras tanto, el poder filantrópico de fondos privados de este país deja muy atrás a cualquier otro del mundo.

Analizando la situación actual, quedan en evidencia ciertas faltas de interés de los gobiernos y existe sensación de incertidumbre, de falta de claridad en todo lo relativo a la cooperación al desarrollo; información variada viniendo de demasiados frentes, varias formas de ayuda desde la empresa privada que no acaban de estar bien definidas. De hecho ha sido bastante difícil encontrar fuentes de información fiables y que parezcan tener claras todas estas posibilidades.

Es necesaria una regulación única, ya no sólo en el territorio español, sino a nivel internacional y entendiendo, eso sí, la idiosincrasia única de cada país donante así como la complejidad única de cada país receptor de ayuda. El aplicar un mismo sistema a todos aquellos países que, por ejemplo sufren de sequías, ha quedado obsoleto y ha quedado demostrado que no funciona.

Con este estudio queda de manifiesto que todavía queda mucho por hacer en términos generales. Si nos centramos en la empresa española, el trabajo muestra un principio de tejido empresarial que ha descubierto la importancia de tener una buena RSC no sólo de puertas para adentro sino de cara a todos los stakeholders. Además, las ventajas fiscales que se promueven, modificadas hace escasamente 2 años podrían ayudar a animar a más pymes españolas (99,9% del tejido empresarial) a unirse al carro de la ayuda a la cooperación al desarrollo.

10. BIBLIOGRAFÍA

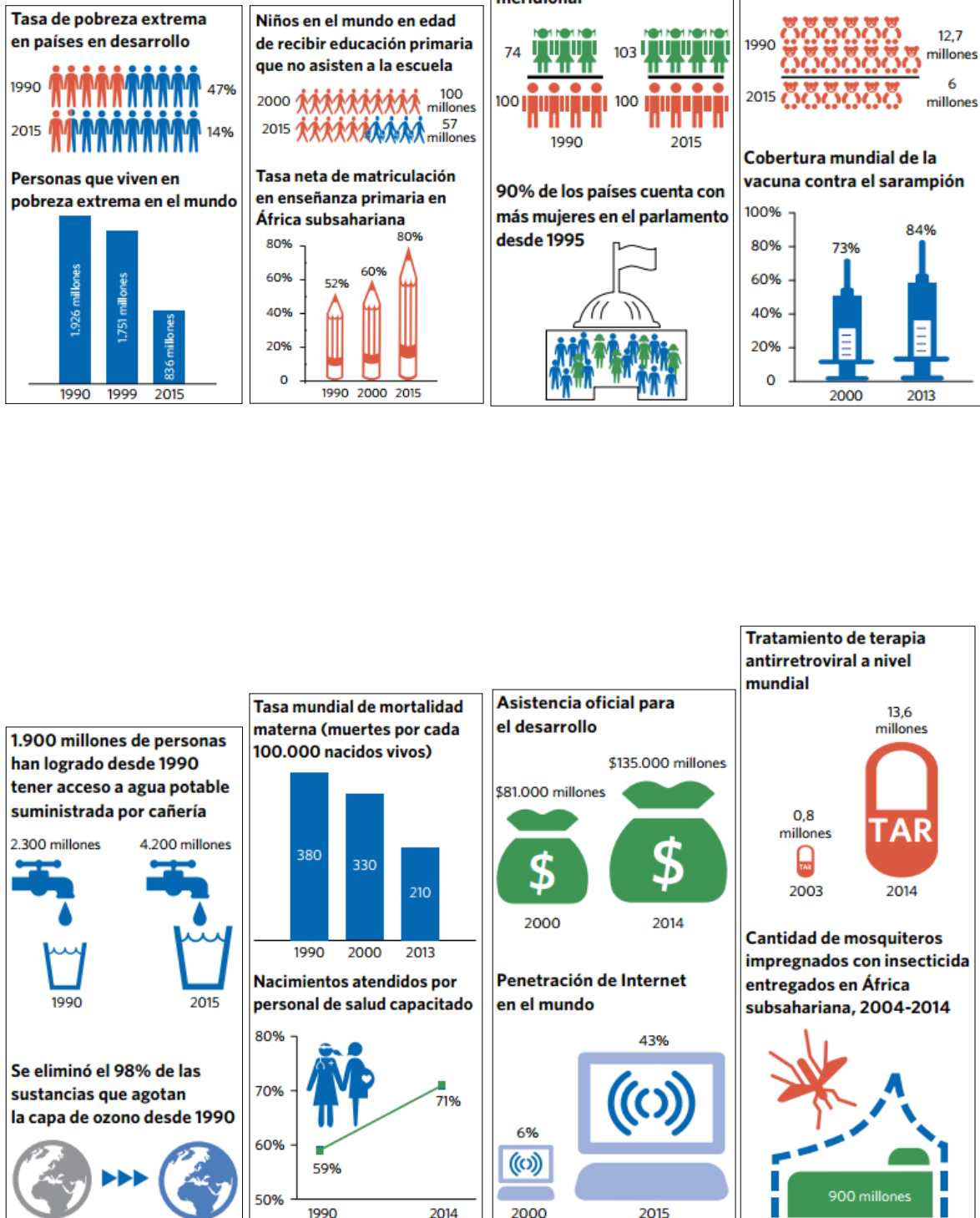
- Granell, Revista ICE julio-agosto 2006, Ministerio de Economía y Competitividad, “La política de cooperación al desarrollo de la Unión Europea”, *Las políticas comunitarias: una visión interna*, Nº 831, pp. 129-150.
- Boni Aristizábal, Calabuig Tormo, Cuesta Fernández, de los Llanos Gómez-Torres, Lozano Aguilar, Monzó Balbuena y Torres Martínez 2010, “La Cooperación Internacional para el Desarrollo”, *colección Cuadernos de Cooperación para el Desarrollo de la Universidad Politécnica de Valencia*, Nº1, pp. 7-37.
- Naciones Unidas, 2015, *Objetivos de Desarrollo del Milenio Informe 2015*. Naciones Unidas.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2015, *Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*, PNUD.
- Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD de la OCDE), 2008, *Is it ODA?*, Comité de Ayuda al Desarrollo.
- Pedrajas, M, Argilés, JM, del Hoyo, E, Hernández, J, Henche, A, Seoane, J, Martínez, P, Berbegal, MI, 2015, *Seguimiento AOD 2014*, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (MAEC).
- Pedrajas, M, Argilés, JM, Larrea, M, Casado, M, Calabuig, C, Soler, M, Novales, B, Freres, C, Merchán, C, San Miguel, N, Villanueva, M, Penna, C & Seoane, J 2013, *Plan Director de la Cooperación Española 2013-2016*, Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.
- Domínguez Martín, R 2010, “RSC y la Cooperación Internacional al Desarrollo: buscando la colaboración estratégica”, Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica, Universidad de Cantabria.
- MAEC 2013, *Protocolo AECID para la gestión de Alianzas Público Privadas para el Desarrollo (APPD)*, MAEC.
- Global Opportunity Network 2016, *Global Opportunity Report 2016*, Global Opportunity Network.
- Pacto Mundial, Red Española del UN Global Compact 2015, *España como agente motor de la agenda de desarrollo 2030*, Pacto Mundial.
- Global Opportunity Network 2016, *The 10 main messages*, Global Opportunity Network.

- Asociación Española de Fundaciones (AEF) n.d., *La fundación: concepto, constitución y régimen sustantivo y tributario*, AEF.
- Bowen, HR 1953, *Social responsibility of the businessman*, University of Iowa, City of Iowa.
- Comisión Europea, Comunicado Final, 2001, *LIBRO VERDE: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, Comisión Europea.
- Multinacionales por Marca España n.d., *Decálogo sobre Responsabilidad Social Corporativa de Multinacionales por Marca España*, Marca España.
- Naciones Unidas 2015, *Convención Marco sobre el Cambio Climático COP21*, Aprobación del acuerdo de París, París, Francia.
- Naciones Unidas 2015, *Asamblea General 70º período de sesiones*, Nueva York, EEUU.
- Marca España, 2015, *Las empresas españolas crean valor Responsabilidad Social Corporativa en Iberoamérica*, MAEC.
- Casa América, *La Responsabilidad Social Corporativa en Iberoamérica*, vídeo, Youtube, Madrid, España.
- Capgemini Consulting 2015, *World Wealth Report*, Capgemini Consulting.
- Bárcena, A & Byanyima, W 2016, *Latin America is the world's most unequal region. Here's how to fix it*, World Economic Forum.
- BOE, Leyes:
 - 23/1998
 - 27/2014
 - 37/1992
 - 49/2002
 - 50/2002
- Ministerio de Industria, Energía y Turismo, *RETRATO DE LAS PYME 2015 Subdirección General de Apoyo a la PYME*, Gobierno de España.
- Martínez, P 2014, *El auge de la cooperación financiera reembolsable ¿Para el desarrollo o para el sector privado?*, Plataforma 2015 y más.
- Carrión, J 2012, *el papel de la empresa privada en la ayuda oficial al desarrollo: ¿cooperación SA?*, Observatori del Deute en la Globalització.
- Comisión Europea 2014, *A Stronger Role of the Private Sector in Achieving Inclusive and Sustainable Growth in Developing Countries*, CE.

- Ministerio de finanzas de Holanda, 2013, *Interministerial Policy Review: Towards a new definition of development cooperation. Considerations on ODA*, Gobierno de Holanda.
- Cortina, a 2015, *Conciencia y reputación*, El País.
- Marca España & FORÉTICA, *Informe RSE Y Marca España: Empresas sostenibles, país competitivo*. Gobierno de España.
- Consultores de las Administraciones Públicas 2010, *Estudio comparado de instrumentos de cooperación internacional para el desarrollo del sector privado*, AECID.
- Cooperación Española, PNUD, SDGF, seRES, Nota de prensa: *Naciones Unidas presenta a las empresas la agenda de desarrollo sostenible post 2015*.
- Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU 2014, *Más de la mitad de la población vive en áreas urbanas y seguirá creciendo*. Centro de noticias ONU.
<<http://www.un.org/es/development/desa/news/population/world-urbanization-prospects-2014.html> >
- Cortina, A. 2005, “Ética de la empresa, no sólo responsabilidad social”, *El País*,
<http://elpais.com/diario/2005/08/20/opinion/1124488806_850215.html>
- Agudo, A, 2015, “España, el país de la OCDE que más recortó en ayuda al desarrollo”, *El País*.
<http://elpais.com/elpais/2015/04/08/planeta_futuro/1428509093_127822.html>
- Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), *FONPRODE*, <<http://www.aecid.es/ES/la-aecid/fonprode>>
- Cooperación Española, *Tipologías de Ayuda Oficial al Desarrollo*,
<<http://www.cooperacionespanola.es/es/tipologias-de-ayuda-oficial-al-desarrollo>>
- Pacto Mundial, Red Española del UN Global Compact 2015, *La cooperación al desarrollo, oportunidad para las empresas*,
<<http://www.pactomundial.org/2015/08/la-cooperacion-al-desarrollo-oportunidad-para-las-empresas/> >
- UN Global Compact, GRI & WBCSD, *SDG Compass*, <<http://sdgcompass.org/>>
- Pacto Mundial, Red Española del UN Global Compact 2015, *El ODS 8 del trabajo decente es el que genera más oportunidades para las empresas, según UN Global Compact*, <<http://www.pactomundial.org/2016/02/el-ods-8-del-trabajo-decente-es-el-que-genera-mas-oportunidades-para-las-empresas-segun-un-global-compact/>>

- Pacto Mundial, Red Española del UN Global Compact 2015, *El éxito de los ODS depende de que el sector privado se implique*,
<<http://www.pactomundial.org/2015/11/el-exito-de-los-ods-depende-de-que-el-sector-privado-se-implique/>>
- AENOR, *Balance del I Plan de Igualdad de AENOR*,
<<http://www.aenor.es/aenor/actualidad/actualidad/noticias.asp?campo=1&codigo=40804&tipon=1#.V3ATlvmLTIW>>
- Fundación Banco Santander,
<<https://www.fundacionbancosantander.com/es/fundacion>>
- Fundación Telefónica, <<http://educared.fundacion.telefonica.com.pe/>>
- Fundación Amancio Ortega, <<http://www.faortega.org/>>
- Asociación Española de Fundaciones, *Legislación autonómica*,
<<http://www.fundaciones.org/es/autonomica>>
- Asociación Española de Fundaciones, 2015, *Anexo I Deducciones en el tramo autonómico del IRPF por donativos realizados a favor de fundaciones*,
<http://www.fundaciones.org/EPORTAL_DOCS/GENERAL/AEF/DOC-cw556593f29c257/AnexoI.DeduccionespordonativosCCAA2015.pdf>
- Forética n.d., *Liderazgo Responsable*, <<http://www.foretica.org>>
- OCDE Data, < <https://data.oecd.org/>>

ANEXO I: CUMPLIMIENTO DE LOS ODM (2015).



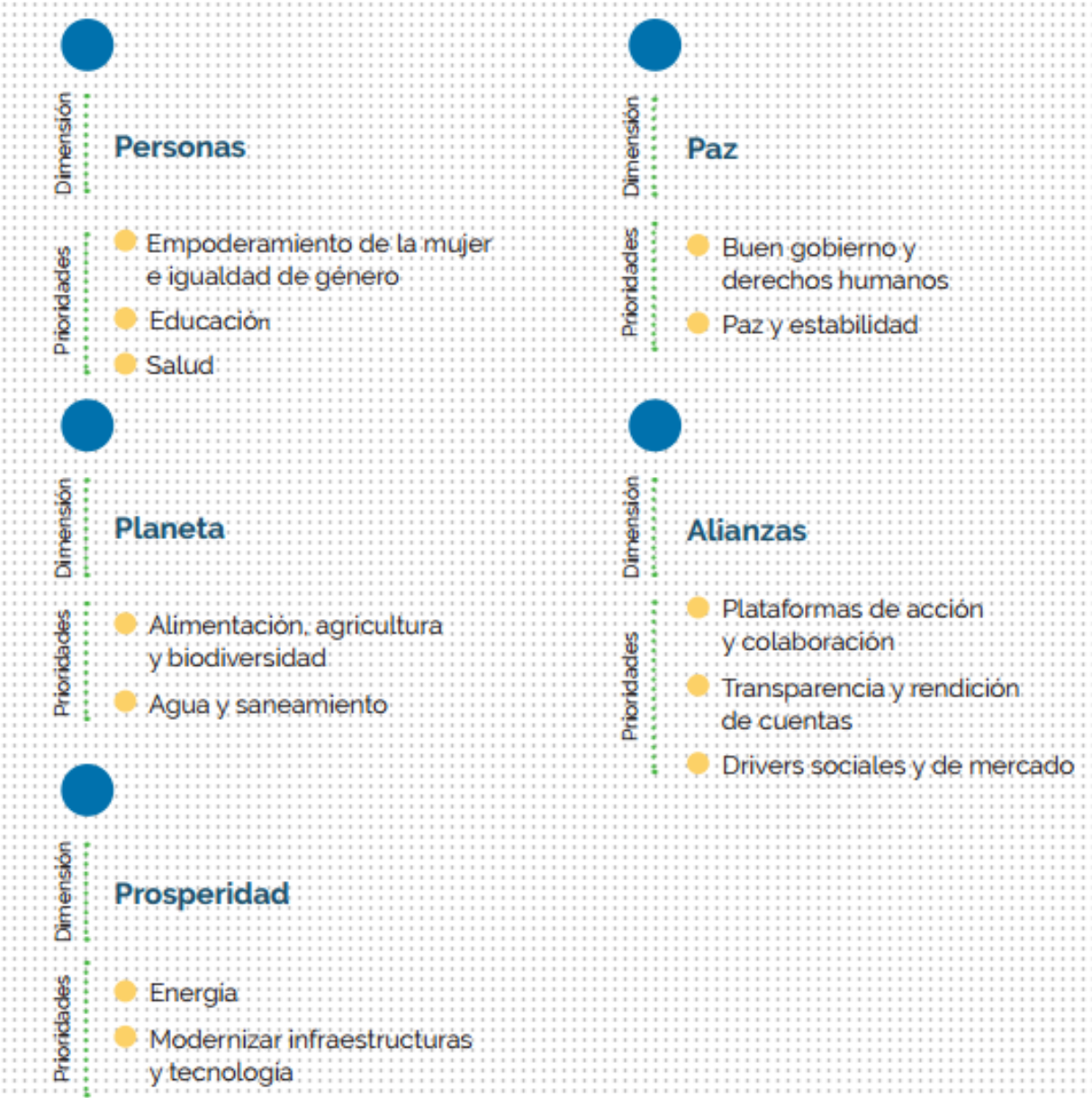
ANEXO II: REQUISITOS DE LA AECID A LAS EMPRESAS PRIVADAS ESPAÑOLAS.

Existen unos requisitos excluyentes evidentes como que la entidad privada no esté relacionada con el comercio de armas, con el uso de trabajo infantil, forzado o de esclavitud, con las prácticas de soborno y con actuar contra el medio ambiente.

Además, la AECID valorará:

- La adopción o adhesión de la empresa en:
 - Convenios fundamentales de OIT.
 - Líneas Directrices de la OCDE para las empresas multinacionales.
 - 10 Principios de la iniciativa del Pacto Mundial de las Naciones Unidas.
 - Norma ISO 26000 sobre Responsabilidad Social de las Empresas.
 - Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social de la OIT.
 - Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos.
- La presentación por parte de las empresas de la memoria de sostenibilidad e informes de Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

ANEXO III: PRIORIDADES IDENTIFICADAS PARA EL SECTOR PRIVADO ESPAÑOL.



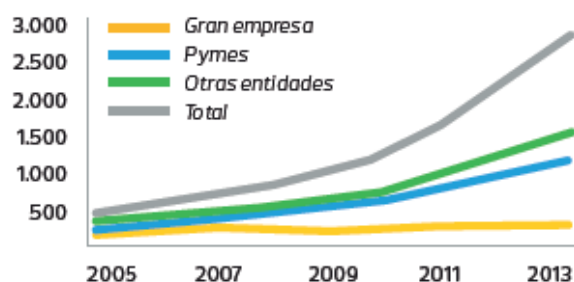
ANEXO IV: DECÁLOGO SOBRE LA RSC.

1. Apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales, reconocidos internacionalmente, dentro de nuestro ámbito de influencia.
2. Desarrollar políticas en materia de empleo y relaciones laborales basadas en el respeto y mejora continua del marco legal de carácter laboral.
3. Mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente e impulsar el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el entorno.
4. Trabajar por prevenir la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno.
5. Actuar siguiendo unas prácticas comerciales, de marketing y publicitarias leales en la información a los consumidores.
6. Contribuir a las finanzas públicas y cumplir con la normativa fiscal en vigor y la jurisprudencia existente.
7. Potenciar el desarrollo de la capacidad innovadora y promover políticas para favorecer el I+D+i y la transferencia de sus beneficios a la sociedad.
8. Desarrollar medidas para garantizar el cumplimiento de la regulación sobre competencia.
9. Fomentar las buenas prácticas en Gobierno Corporativo para garantizarla información y la transparencia en todas las áreas de actividad de las empresas.
10. Contribuir al desarrollo social y cultural de España y apoyar las iniciativas encaminadas al desarrollo de la igualdad de oportunidades.

ANEXO V: ESPAÑA EN LOS RANKINGS MUNDIALES DE RSC.

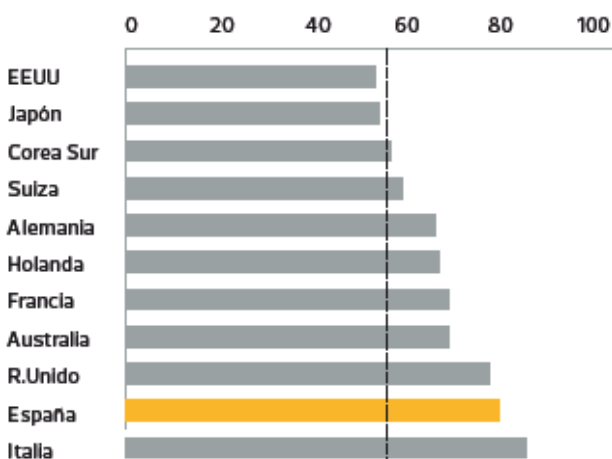
- 1^{er} país del mundo por número de empresas líderes en la elaboración de informes de sostenibilidad de elevada calidad (Fuente "MSCI ESG Research")
- 8^o mercado bursátil entre los más sostenibles en el ranking de 46 bolsas internacionales ("Corporate Knights Capital")
- 4^o en la clasificación de países por número de certificaciones ISO14001.
- 4^o país del Mundo con más empresas en el ranking anual de países líderes en sostenibilidad elaborado por KPMG y RobecoSAM.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE FIRMANTES DEL PM EN ESPAÑA 2005-2013



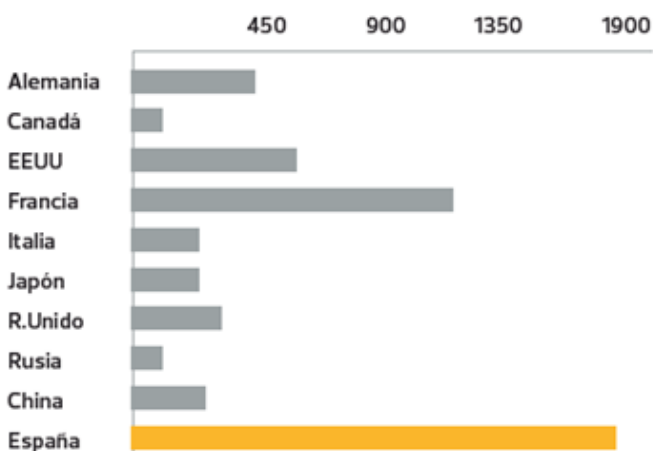
Fuente Red Española del PM

CALIDAD DE MEMORIAS RSE DE ACUERDO CON EL ANÁLISIS DE MSCI ESG RESEARCH



Fuente: KPMG y Pacto Mundial de las Naciones Unidas

RED PACTO MUNDIAL ESPAÑA



Número de Firmantes del PM por países en 2013

Fuente: Informe RSE, Marca España y Forética

Liderazgo en sostenibilidad energética y energías renovables

- 3^{er} país de la UE y 5^o del Mundo por número de patentes en energías renovables
- 4^o país de la UE con mayor creación de empleo verde en las PYMES en 2013 (Comisión Europea)
- 5^o país con mayor representación empresarial en la lucha contra el cambio climático, ("Carbon Disclosure Project", con 11 empresas listadas en el índice "Climate Performance Leadership Index 2014")
- 9^o país por índice de sostenibilidad energética (Consejo Mundial de la Energía)

ANEXO VI: ART. 18 DE LA LEY 49/2002 de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Base de las deducciones por donativos, donaciones y aportaciones.

1. La base de las deducciones por donativos, donaciones y aportaciones realizados en favor de las entidades a las que se refiere el artículo 16 será:

- a) En los donativos dinerarios, su importe.
- b) En los donativos o donaciones de bienes o derechos, el valor contable que tuviesen en el momento de la transmisión y, en su defecto, el valor determinado conforme a las normas del Impuesto sobre el Patrimonio.
- c) En la constitución de un derecho real de usufructo sobre bienes inmuebles, el importe anual que resulte de aplicar, en cada uno de los períodos impositivos de duración del usufructo, el 2 por 100 al valor catastral, determinándose proporcionalmente al número de días que corresponda en cada período impositivo.
- d) En la constitución de un derecho real de usufructo sobre valores, el importe anual de los dividendos o intereses percibidos por el usufructuario en cada uno de los períodos impositivos de duración del usufructo.
- e) En la constitución de un derecho real de usufructo sobre otros bienes y derechos, el importe anual resultante de aplicar el interés legal del dinero de cada ejercicio al valor del usufructo determinado en el momento de su constitución conforme a las normas del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- f) En los donativos o donaciones de obras de arte de calidad garantizada y de los bienes que formen parte del Patrimonio Histórico Español a que se refieren los párrafos d) y e) del apartado 1 del artículo 17 de esta Ley, la valoración efectuada por la Junta de Calificación, Valoración y Exportación. En el caso de los bienes culturales que no formen parte del Patrimonio Histórico Español, la Junta valorará, asimismo, la suficiencia de la calidad de la obra.

2. El valor determinado de acuerdo con lo dispuesto en el apartado anterior tendrá como límite máximo el valor normal en el mercado del bien o derecho transmitido en el momento de su transmisión.